


*Джозеф О'КОННОР*
*Джон СЕЙМОР*

# ВВЕДЕНИЕ В НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ

*КАК ПОНИМАТЬ ЛЮДЕЙ*
*И КАК ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ*

***Всем прагматическим идеалистам и духу любопытства посвящается***

*«НЛП представляет собой полезный и увлекательный подход к пониманию научения и коммуникации. Книга Джозефа О'Коннора и Джона Сеймора является превосходным введением в эту область».*

**Тони Бузан**

# Introducing Neuro-Linguistic Programming

**PSYCHOLOGICAL SKILLS FOR UNDERSTANDING AND INFLUENCING PEOPLE**

Jozeph O'Connor
and John Seymour

*Foreword dy Robert Dilts and preface by John Grinder*

Thorsons
*An Imprint of* HarperCollins*Publishers*

# Введение в нейролингвистическое программирование

## Как понимать людей и как оказывать влияние на людей

Джозеф О'Коннор
и Джон Сеймор

*Предисловия Роберта Дилтса и Джона Гриндера*
*Вступительное слово Джозефа О'Коннора*

Издание 2-е

«Библиотека А. Миллера»
Челябинск, 1998

ББК 88.5
К 64

Перевод *А. Б. Бродского*

**О'Коннор Джозеф, Сеймор Джон**
К 64 Введение в нейролингвистическое программирование. Как понимать людей и как оказывать влияние на людей: Пер. с англ. А. Б. Бродского. / Предисл. Р. Дилтса, Д. Гриндера, Д. О'Коннора. 2-е изд., испр. — Челябинск: «Библиотека А. Миллера», 1998. — 272 с.
ISBN 5-93162-001-X

Одни люди оказываются более способными достигать успеха в своей деятельности, чем другие. НЛП — быстро развивающееся направление прикладной психологии — предлагает простые и доступные описания того, что делают эти люди и что отличает их от других людей. НЛП предлагает вам самим научиться этим действиям и повторить выдающиеся результаты. Такой подход позволит вам овладеть практическими умениями, которые используют выдающиеся коммуникаторы. Коммуникативные способности — это основа для достижения серьезных результатов в личном развитии и профессиональном росте, в консультировании, образовании и бизнесе.

ББК 88.5

ISBN 5-93162-001-X

# СОДЕРЖАНИЕ

**Глава 3**

*Имеет отношение к нашим состояниям, к тому, чем они вызываются и как мы можем использовать эти стимулы, или якоря, чтобы по своему желанию получать доступ к своим ресурсным состояниям.*



**Глава 4**

*О мышлении в терминах систем, а не причинно-следственных связей. Содержит разработки Роберта Дилтса, касающиеся того, каким образом взаимосвязаны окружение, поведение, способности, убеждения и идентичность.*



**Глава 5**

*О том, как язык накладывает ограничения на наш опыт, и о том, как можно преодолеть эти границы. Паттерны метамодели — способ построения ключевых вопросов, позволяющих выяснить то, что человек хотел сказать.*

**Глава 6**

*Как использовать язык с намеренно неопределенным смыслом, который согласуется с переживаниями других людей и позволяет им получить доступ к своим неосознаваемым ресурсам — язык, названный милтон-моделью в честь всемирно известного гипнотерапевта Милтона Эриксона. Сюда же включен раздел о метафорах, раздел об изменении смысла переживания и еще один о том, как мы субъективно воспринимаем время.*



**Глава 7**

*Исследует такие паттерны НЛП, как конфликт, переговоры, ценности и гибкости в контексте бизнеса. Как сделать совещания более эффективными и как достигать согласия в трудных ситуациях.*



**Глава 8**

*Посвящена приложениям НЛП в терапии и личностных изменениях и описывает три классических техники НЛП: взмах, излечение фобии и разрешение внутренних конфликтов.*

# ПРЕДИСЛОВИЕ

Всегда приятно видеть, как люди, убежденно и серьезно изучающие НЛП, вкладывают свои таланты в свой труд. В данном случае Джозеф О'Коннор и Джон Сеймор предложили законченный труд, представляющий фундаментальные принципы и инструменты НЛП в легкодоступной форме. В этой книге, написанной в стиле приятной беседы, авторам все же удалось сохранить богатство и сложность описываемого материала — как говорил Альберт Эйнштейн: «Всё следует делать как можно проще, но не проще простого».

Но самое главное, эта книга предлагает современное введение и обзор НЛП, включая в себя как самые последние разработки в этой области, так и рассмотрение наиболее важных основ НЛП. Мои наилучшие пожелания авторам, которые своей книгой помогают заложить фундамент развития НЛП на следующее десятилетие!

**Роберт ДИЛТС**

*Санта-Круз, Калифорния,*
*декабрь 1989 г.*

# ПРЕДИСЛОВИЕ

*Разумные люди приспосабливаются к окружающему миру. Неразумные люди приспосабливают мир к себе.*

***Вот почему прогресс определяется действиями неразумных людей.***

Джордж Бернард Шоу

Историческое событие в изложении летописца имеет много общего с речью продавца новейших чудодейственных средств, дипломата или защитника. Разве не так?

Разговорные традиции людей в культурах, не тронутых цивилизацией, до появления орфографии содержат в себе и удобство, и вызов: удобство в своей упорядоченности и непреложном течении событий, и вызов летописцу, свидетельствующему о хаосе, который, в конечном счете, должен соответствовать размеру и длительности летописи. Но спустя некоторое время проклятая амнезия охватывает летописца, и его рассказ начинает звучать совершенно уверенно.

Грегори Бэйтсон предупреждал нас о смертоносном треугольнике технологии, о склонности человеческого рода подменять естественный физический контекст (леса в бассейне Амазонки) искусственным контекстом (улицы Нью-Йорка) и о сознательном планировании, не уравновешенном подсознательными процессами. Том Маллой (в своей блистательной новелле «The Curtain of Dawn") поправляет оговорку Чарльза Дарвина, который говорил о «выживании наиболее приспособленных», в то время как он совершил бы меньшую ошибку, если бы сказал «выживает приспосабливающийся».

Два автора, О'Коннор и Сеймор, намерены предложить нам последовательную историю, лишенную диких приключений. Джунгли, сквозь которые мы с Ричардом пробирались в своих исследованиях, причудливы и удивительны. Эти два замечательных и благонамеренных человека покажут вам нечто напоминающее английский розарий, ухоженный и приличный. Как джунгли, так и розарий несут в себе свою неповторимую привлекательность.

То, о чем вы собираетесь прочитать, никогда не происходило, но это кажется имеющим смысл даже для меня.

**Джон ГРИНДЕР**

*Декабрь, 1989 г.*

# ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

С огромным удовольствием я пишу это предисловие к русскому изданию «Введения в нейролингвистическое программирование». В 1988 году мы с Джоном Сеймором решили написать книгу, которая взяла бы всю необыкновенность и мощь НЛП и представила бы его в упорядоченной и доступной форме. Мы хотели так организовать материал, чтобы дать возможность читателю понять основные идеи, лежащие в НЛП. Книга в первый раз была издана в 1990 году, и в течение всех последующих лет мы получали одобрительные отклики со всех концов света, говорящие о том, что мы довольно успешно справились со своей задачей.

Начинало НЛП довольно дерзко, отвоевывая себе место под солнцем среди более признанных разделов психологии, и мы надеемся, что эта книга оказалась чем-то полезной в этих поисках. НЛП может изменить жизнь. Как направление психотерапии, оно обладает очень мощными средствами, зачастую принося быстрые результаты благодаря тому, что оно не навязывает клиенту свою собственную карту реальности, а работает с представлениями самого клиента, предоставляя ему возможность обогатить и расширить ту карту, которая у него уже есть. НЛП находит все более широкое применение в бизнесе в части торговли, организационного и управленческого консультирования. Оно применяется в медицине, поскольку наши мысли оказывают влияние на наш организм, и наоборот· они неотделимы друг от друга. НЛП находит свое применение в спорте, образовании и во многих других областях. Я надеюсь, что вы сможете оценить его пользу в той области которой занимаетесь сами.

НЛП — молодая область знаний, продолжающая развиваться, и, глядя на эту книгу через десять лет после ее написания, я с удовольствием обнаруживаю, что она не утратила своей ценности и продолжает нести основные идеи и дух НЛП. Мир претерпел огромные изменения за эти десять лет, пережив ряд серьезных социальных перемен, но мысли и чаяния людей остались неизменными — стремление к свободе мысли и свободе от лишений и невзгод. И если уж нам хоть немного удалось достичь успеха в том, о чем мы мечтали десять лет назад, когда начали писать эту книгу, то пусть она поможет нам осуществить свою мечту.

**Джозеф О'КОННОР**

*Лондон, июль 1997 г.*

# БЛАГОДАРНОСТИ

Мы хотели бы выразить нашу признательность многим людям, вдохновлявшим нас при написании этой книги и оказавшим нам помощь.

Прежде всего, мы хотим отдать дань уважения и признательности основоположникам НЛП Ричарду Бендлеру и Джону Гриндеру.

Мы хотели бы также поблагодарить Джона Гриндера за то, что он прочитал рукопись и сделал ряд очень полезных замечаний, которые мы учли при подготовке книги к печати, а также за написанное им предисловие.

Мы также хотим отдать дань уважения и признательности многим людям, которые разрабатывали эти идеи, в особенности Роберту Дилтсу, оказавшему значительное влияние на развитие НЛП во многих направлениях в течение последнего десятилетия. Наша благодарность и признательность Роберту за разрешение использовать его материалы по стратегиям и Объединенному полю. Он помогал нам, щедро одаривая своими идеями и вдохновляя нас на написание книги.

Дэвид Гастер также оказал нам значительную помощь и поддержку при написании книги. Спасибо тебе, Дэвид, пусть твои полеты всегда доставляют тебе удовольствие.

Мы также хотели бы выразить благодарность Сью Квилльям и Яну Гроус-Стивенсону за то, что они направили нас по верному пути в самом начале.

Наши благодарности также Норе Мак-Куллох за то, что она напечатала рукопись, Фрэнсису Вайну — за исследования, Мишель Брин — за помощь в сборе информации о книгах по НЛП, а также Кэрол Мари и Рут Тревенна — за предложения и поддержку в трудные времена.

Огромная благодарность Эйлин Кэмбелл и Элизабет Хатчинс из Торхсона за их поддержку и иптерес к книге.

Наша признательность Джопу Фаулзу и ассоциации Энтони Шейла за разрешение процитировать притчу «Принц и маг» из книги Джона Фаулса «Маг», изданной Джонатаном Кейпом и сыновьями.

И, наконец, мы отдаем долг признательности создателям замечательной машины — компьютера системы Macintosh, — значительно облегчившей написание этой книги.

Джозеф **О'КОННОР**
Джон **СЕЙМОР**

*Август, 1989 г.*

# ВВЕДЕНИЕ

*Подобно талантливому композитору, одни люди оказываются более одаренными в жизни, чем другие. Они действительно оказывают значительное влияние на окружающих, но этим все и ограничивается, потому что не существует способов описания в технологических терминах того, что они делают, поскольку большая часть этого процесса находится вне области их осознания. Когда-нибудь в будущем, через много-много лет, когда культура будет исследована более полно, появится какой-нибудь эквивалент музыкальных нот, которые можно будет выучить, отдельный для различных типов мужчин и женщин, занятых разной деятельностью и включенных в различные взаимоотношения, для каждого отдельного времени, места, работы и игры. Сегодня мы видим людей, которые счастливы и которых преследует удача, труд которых оказывается продуктивным и вознаграждается сейчас. Что делает их жизнь непохожей на жизни менее удачливых современников? Нам необходимо исследовать и применить этот «инструментарий», чтобы сделать жизнь немного менее подверженной воле случая и немного более приятной.*

Эдвард Холл.
«Молчаливый Язык»

Эта книга представляет собой введение и путеводитель по стране, известной под названием *Нейролингвистическое программирование*, или сокращенно НЛП. НЛП — это искусство и наука о совершенстве, результат исследования того, как выдающиеся люди в различных областях деятельности достигали своих выдающихся результатов. Этими коммуникативными умениями может овладеть каждый, кто хочет повысить свою личную и профессиональную эффективность.

В этой книге описаны различные модели совершенства, которые НЛП построило в коммуникации, бизнесе, образовании и терапии. Наш подход является практическим, он приносит результаты и оказывает влияние в самых различных областях человеческой деятельности.

НЛП продолжает расти и генерировать новые идеи. Мы — писатели — считаем, что в противоположность этому книги ока-

зываются ограниченными и статическими. Каждая книга является суждением, справедливым для того времени, когда она была написана. Это «фотография» описываемого предмета. И тем не менее, нет никаких причин не делать фотографию сегодня лишь потому, что человек завтра станет другим.

Отнеситесь к этой книге, как к мостику, позволяющему вам исследовать новую территорию и продолжить увлекательное путешествие по жизни. Она представляет присущее авторам книги понимание НЛП и не претендует на положение определяющей или официальной версии. Такая версия никогда не появится — по самой природе НЛП. Это лишь введение, и у нас был богатый выбор относительно того, что в него включать, а что нет. Получившаяся книга — лишь один из многих возможных способов организации данного материала.

НЛП — это модель того, как отдельные люди структурируют свой уникальный жизненный опыт. Это лишь один из многих способов понимания и организации фантастически сложной и тем не менее прекрасной системы человеческих мыслей и коммуникации. Мы надеемся, что наше соавторство внесло в книгу определенную глубину описания НЛП, чего не произошло бы, будь у книги только один автор. Эффект глубины возникает, когда человек фокусирует на объекте оба глаза. И мир становится плоским, когда он смотрит на него одним глазом.

НЛП представляет определенную позицию миропонимания и способ существования в этом мире, которые не могут быть изложены в одной книге, но понятие о которых можно получить путем чтения между строк. Удовольствие от прекрасного музыкального произведения возникает от прослушивания этого произведения, а не от того, что мы прочитаем ноты.

НЛП — вещь практическая. Это набор моделей, умений и технологий для того, чтобы мыслить и действовать эффективно в этом мире. Цель НЛП — быть полезным, расширять ваши варианты поведения и делать жизнь лучше. Самыми важными вопросами о том, что вы нашли для себя в этой книге, являются: «Полезно ли это? Это работает?». Найдите то, что оказывается полезным, и то, что работает, испытав это на себе. Еще важнее обнаружить, где это *НЕ* работает, и изменять это до тех пор, пока оно не станет работать. В этом дух НЛП.

Мы собирались написать книгу, которая бы представляла обзор НЛП. Она разделяла бы наше волнение, с которым мы узнавали о том, *как люди думают*, и о тех изменениях, которые оказываются возможными. Она включала бы ряд наиболее полезных умений, паттернов и техник и предлагала бы их

в форме, готовой для использования в качестве инструментария для изменения в этом меняющемся мире. После первого чтения она оставалась бы полезной и в качестве справочного пособия. Она предлагала бы практическое руководство по приобретению других книг по НЛП, преследующих различные интересы и предложения. И она предоставила бы рекомендации по выбору тренинговых курсов НЛП.

Эта цель оказалась столь устрашающей лишь из-за «кажущейся очевидности» НЛП, что ни один из нас не был готов энергично взяться за ее достижение. Объединение наших ресурсов придало нам бодрости. А насколько далеко мы продвинулись к своей цели, зависит от того, насколько полезной вы найдете эту книгу.

Нам особенно хотелось бы подтолкнуть вас к дальнейшим исследованиям в области НЛП и к тому, чтобы использовать эти мощные идеи с честностью и уважением по отношению к себе и другим, чтобы создавать новые счастливые возможности в своей личной и профессиональной жизни и в жизни других людей.

Изначально мы планировали включить в книгу главу с историями о том, как люди открывали для себя НЛП, и с описаниями их личного опыта применения инструментов НЛП. Но вскоре мы решили, что описание чужого опыта будет скорее развлекать, нежели оказывать непосредственное воздействие. Напротив, согласно духу НЛП, мы настоятельно советуем вам написать о своем опыте заинтересованного использования НЛП.

Лучше пережить НЛП самому. Поэтому читайте меню и, если вам понравится то, о чем вы прочитали, попробуйте само блюдо.

*Фотография еще никогда не была самим человеком.*
*Первый шаг — это еще не путешествие.*
*Музыкальная нота — это еще не звук.*
*Не существует магии, а только маги*
*и человеческое восприятие.*

# ГЛАВА 1

## ЧТО ТАКОЕ НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ?

Когда я задумался над тем, как начать эту книгу, я вспомнил встречу с другом, которая произошла несколькими днями раньше. Мы некоторое время не видели друг друга, и после обычного приветствия он спросил меня, чем я занимаюсь. Я ответил, что пишу книгу.

— Замечательно! — сказал он.— О чем она?

Не задумываясь, я ответил:

— О нейролингвистическом программировании.

Наступило короткое, но многозначительное молчание.

— Похоже на тебя,— сказал он.— Как семья?

В некотором смысле мой ответ был и правильным, и неправильным. Если бы мне было необходимо прекратить разговор, то он сработал великолепно. Эта книга действительно имеет дело с тем способом мышления об идеях и людях, который называется *нейролингвистическое программирование*. Однако мой друг хотел бы получить такой ответ, который он мог бы понять. Но он не мог связать мой ответ с чем-то таким, о чем он имел представление. Я знал, что я имею в виду, но я не представил это так, чтобы мой друг мог это понять. Моя реплика не была ответом на поставленный им вопрос.

Так что же это такое — НЛП? Какие идеи стоят за этим названием? В дальнейшем, если кто-нибудь спрашивал меня, о чем эта книга, то я отвечал, что она о том, как изучить, каким образом люди становятся выдающимися в какой-нибудь области, и как научить этим умениям других людей.

НЛП — это искусство и наука о личном мастерстве. Искусство — потому что каждый вносит свою уникальную индивидуальность и стиль в то, что он делает, и это невозможно отразить в словах или технологиях. Наука — потому что существует метод и процесс обнаружения паттернов, используемых выдающимися личностями в любой области для достижения выдающихся результатов. Этот процесс называется моделирова-

нием, и обнаруженные с его помощью паттерны, умения и техники находят все более широкое применение в консультировании, образовании и бизнесе для повышения эффективности коммуникации, индивидуального развития и ускоренного обучения.

Случалось ли вам сделать что-нибудь настолько изящно и эффектно, что вы даже сами себе удивлялись? Было ли так, чтобы вы действительно восхищались тем, что сделали, и удивлялись тому, *как* вы это сделали? НЛП показывает вам, как понять и смоделировать ваш собственный успех с тем, чтобы вы смогли иметь значительно больше таких моментов. Это способ обнаружения и раскрытия вашей индивидуальной гениальности, способ выявления того лучшего, что есть в вас и в других людях.

НЛП — это практическое искусство, позволяющее добиться тех результатов, к которым мы искренне стремимся в этом мире, создавая ценности для других людей. Это — исследование того, что создает различие между выдающимся и обычным. Оно также оставляет после себя целый веер чрезвычайно эффективных техник в области образования, консультирования, бизнеса и терапии.

## САНТА-КРУЗ, КАЛИФОРНИЯ, 1972

НЛП возникло в начале 1970-х и стало плодом сотрудничества Джона Гриндера, который был тогда ассистентом профессора лингвистики в университете Калифорнии в Санта-Крузе, и Ричарда Бендлера, студента психологии в том же университете. Ричард Бендлер, кроме того, сильно интересовался психотерапией. Они вместе изучали действия трех выдающихся психотерапевтов: Фрица Перлза, новатора психотерапии и основоположника школы терапии, известной под названием гештальт-терапии, Вирджинии Сатир, необыкновенного семейного терапевта, которой удавалось разрешать такие трудные семейные взаимоотношения, которые многие другие семейные психотерапевты находили неприступными, и, наконец, Милтона Эриксона, всемирно известного гипнотерапевта.

Бендлер и Гриндер вовсе не собирались открывать новую школу терапии, они лишь хотели определить паттерны, используемые выдающимися терапевтами, и передать их другим. Их не интересовали теории, они создавали модели успешной терапии, которые работали на практике и которым можно было научиться. Трое терапевтов, которых они моделировали,

представляли собой индивидуальности, сильно отличающиеся друг от друга, и все же они использовали удивительно похожие основные паттерны. Бендлер и Гриндер вскрыли эти паттерны, рафинировали их и построили изящную модель, которая может быть применена в эффективной коммуникации, личностном изменении, ускоренном обучении и, конечно же, в получении большего удовольствия от жизни. Они опубликовали свои первые открытия в четырех книгах, вышедших в 1975—1977 годах: «Структура магии», 1 и 2 тт., и «Паттерны», 1 и 2 тт. (две книги о гипнотических техниках Милтона Эриксона). Количество публикуемой литературы по НЛП увеличивается с тех пор с нарастающей скоростью.

В то время Джон и Ричард жили неподалеку от Грегори Бэйтсона, английского антрополога, автора работ по коммуникации и теории систем. Научные интересы Бэйтсона были чрезвычайно широки: биология, кибернетика, антропология и психотерапия. Он хорошо известен как автор теории двойной связи в шизофрении. Его вклад в НЛП был чрезвычайно велик. И наверное, только сейчас становится совершенно очевидным, насколько он был глубок.

Начиная с этих первоначальных моделей, НЛП развивалось в двух взаимодополняющих направлениях. Во-первых, как процесс обнаружения паттернов мастерства в любой области человеческой деятельности. Во-вторых, как эффективный способ мышления и коммуникации, практикуемый выдающимися людьми. Эти паттерны и умения могут быть использованы сами по себе, но, кроме того, могут служить обратной связью в процессе моделирования, чтобы сделать его еще более могущественным.

В 1977 году Джон и Ричард провели серию весьма успешных публичных семинаров по всей Америке. НЛП распространяется быстро: в Америке к настоящему времени около 100 тысяч человек в той или иной форме прошли тренинги НЛП.

## САНТА-КРУЗ, 1976

Весной 1976 года Джон и Ричард спрятались в бревенчатом домике высоко в горах неподалеку от Санта-Круза, собирая вместе все прозрения и открытия, которые они сделали. К концу марафона, который длился 36 часов, они открыли бутылку красного калифорнийского вина и спросили сами себя: «Как это будет называться?».

В результате получилось *«нейролингвистическое программирование»* — громоздкое словосочетание, за которым скрываются три простые идеи. Часть *«нейро»* отражает ту фундаментальную идею, что поведение берет начало в неврологических процессах видения, слушания, восприятия запаха, вкуса, прикосновения и ощущения. Мы воспринимаем мир через пять своих органов чувств, мы извлекаем «смысл» из информации и затем руководствуемся им. Наша неврология включает в себя не только невидимые мыслительные процессы, но и наши видимые физиологические реакции на идеи и события. Одно просто является отражением другого на физическом уровне. Тело и разум образуют неразделимое единство, человеческое существо.

*«Лингвистическая»* часть названия показывает, что мы используем язык для того, чтобы упорядочивать наши мысли и поведение и чтобы вступать в коммуникацию с другими людьми. *«Программирование»* указывает на те способы, которыми мы организуем свои идеи и действия, чтобы получить результаты.

НЛП имеет дело со структурой субъективного опыта человека: как мы организуем то, что видим, слышим и ощущаем, и как мы редактируем и фильтруем с помощью органов чувств то, что получаем из внешнего мира. НЛП также исследует то, как мы описываем это в языке и как мы действуем — намеренно или ненамеренно,— чтобы получить результат.

## КАРТЫ И ФИЛЬТРЫ

Мы используем свои органы чувств для восприятия внешнего мира, его исследования и преобразования. Мир представляет собой бесконечное разнообразие всевозможных сенсорных проявлений, но мы способны воспринимать лишь очень малую часть этого разнообразия. И та часть, которую мы воспринимаем, фильтруется нашим уникальным опытом, культурой, языком, убеждениями, ценностями, интересами и предположениями. Каждый из нас живет в уникальной реальности, построенной из своих сенсорных впечатлений и индивидуального опыта жизни, и мы действуем, опираясь на то, что мы воспринимаем,— на нашу модель мира.

Мир настолько широк и богат, что мы вынуждены упрощать его, чтобы осмыслить. Составление географических карт — хороший пример того, как мы осмысливаем внешний мир. Карты

имеют избирательный характер: они как несут в себе информацию, так и упускают ее, но они оказываются бесценными помощниками при исследовании территории. Какого рода карту вы составляете, зависит от того, что вы замечаете и куда вы хотите идти.

Карта — это не территория, которую она описывает. Мы обращаем внимание на те аспекты мира, которые нас интересуют, и игнорируем другие. Мир всегда богаче, чем те идеи, которые мы имеем относительно его. Фильтры, которые мы накладываем на наше восприятие, определяют мир, в котором мы живем. Рассказывают историю о Пикассо, к которому обратился незнакомец и спросил его, почему тот не рисует вещи такими, какие они есть на самом деле.

Пикассо выглядел озадаченным.

— Я не вполне понимаю, что вы имеете в виду,— ответил он.

Мужчина достал фотографию своей жены.

— Посмотрите, вот как здесь,— сказал он.— Именно так выглядит моя жена на самом деле.

Внешний вид Пикассо выдавал сомнение.

— Она очень маленькая, не правда ли? И слегка плоская?

Художник, лесоруб и ботаник, прогуливаясь по лесу, получат весьма отличающиеся друг от друга переживания и заметят самые разные вещи. Если вы будете идти по миру, отыскивая мастерство, то вы найдете мастерство. Если вы пойдете по миру, отыскивая проблемы, то вы найдете проблемы. Арабская поговорка гласит: «Как выглядит кусок хлеба, зависит от того, голодны вы или сыты».

Очень узкие убеждения и интересы сделают восприятие мира скучным, предсказуемым и безрадостным. Тот же мир может стать наполненным и возбуждающим. Различие лежит не в самом мире, а в тех фильтрах, через которые мы его воспринимаем.

У нас есть множество естественных, полезных и необходимых фильтров. Язык — это фильтр. Это карта наших мыслей и переживаний, отделенная от реального мира. Задумайтесь на мгновение, что означает для вас слово «красота». Несомненно, у вас есть воспоминания и переживания, внутренние картинки, звуки и ощущения, которые позволяют вам понять это слово. В равной степени кто-нибудь другой будет иметь отличающиеся от ваших воспоминания и переживания и будет думать об этом слове другим способом. Кто из вас прав? Оба правы, и каждый в пределах своей собственной реальности. Слово —

это не переживание, которое оно описывает, и тем не менее люди будут бороться, а иногда даже умирать, веря в то, что географическая карта — это и есть территория.

Наши убеждения тоже действуют как фильтры, вынуждая нас поступать определенным образом и обращать внимание на одни вещи в ущерб другим. НЛП предлагает некоторый способ думать о самих себе и об окружающем мире, оно само является фильтром. Чтобы применять НЛП, вы не обязаны изменять свои убеждения или ценности, вам просто нужно быть любопытным и готовым к эксперименту.

НЛП не претендует на роль объективной истины. Это модель, а считается, что модели должны быть полезными.

В НЛП существует несколько основных идей, которые являются весьма полезными. Мы предлагаем вам начать вести себя так, как если бы эти идеи были верными, и заметить те изменения, которые возникнут в результате этих предположений. Изменяя свои фильтры, вы можете изменить свой мир.

Некоторые основные фильтры НЛП называются *поведенческими рамками*. Они представляют собой способ понимания того, как мы действуем.

Первая рамка — ориентация на *результат*, а не на *проблемы*. Это означает, что вы ищете то, к чему стремитесь, находите необходимые решения и используете их для продвижения к своей цели. Ориентацию на проблемы обычно называют *«рамкой обвинения»*. Заключается она в тщательном анализе причин того, что что-то идет не так, как нужно. Это означает вопросы типа: «Почему у меня возникла эта проблема?», «Как это меня ограничивает?», «Чья это ошибка?». Такого рода вопросы редко приводят к чему-либо полезному. Постановка таких вопросов заставит вас чувствовать себя еще хуже и никак не продвинет вас к решению проблемы.

Вторая рамка заключается в том, чтобы задавать вопрос *«как?»*, а не *«почему?»*. Вопрос *«как?»* приведет вас к пониманию структуры проблемы. Вопрос *«почему?»*, вероятнее всего, поможет найти оправдывающие обстоятельства и причины, ничего не изменяя.

Третья рамка — это *обратная связь*, вместо *неудачи*. Не существует такой вещи, как неудача, существуют *результаты*. Они могут быть использованы в качестве обратной связи, корректировки, прекрасной возможности заметить то, чему вы раньше не придавали значения. Неудача — это всего лишь способ описания результата, к которому вы стремились. Вы можете использовать полученные результаты для того, чтобы скоррек-

тировать направление приложения своих усилий. Обратная связь удерживает цель в поле вашего зрения. Неудача — это тупик. Два очень похожих слова, и все же они представляют два совершенно различных способа мышления.

Четвертая рамка заключается в том, чтобы рассматривать *возможность*, а не *необходимость*. И снова это лишь изменение точки зрения. Сосредоточьтесь на том, что вы можете сделать, на имеющихся возможностях, а не на ограничивающих вас обстоятельствах. Зачастую барьеры оказываются не столь неприступными, как казалось вначале.

Наконец, НЛП приветствует позицию *любопытства* и *удивления* взамен *притворства*. Эта очень простая идея имеет глубокие последствия. Маленькие дети учатся чрезвычайно быстро, и в этом им помогает их любопытство. Они многого не знают — и понимают это. Поэтому они совершенно не беспокоятся о том, что будут выглядеть глупыми, если будут задавать вопросы. В конце концов, ведь давным-давно считалось истинным, что Солнце вращается вокруг Земли, что тела тяжелее воздуха не могут летать, что невозможно проехать один километр быстрее, чем за минуту. Изменение — вот что неизменно в этом мире.

Еще одна полезная идея заключается в том, что все мы имеем или можем создать внутренние ресурсы, необходимые нам для достижения наших целей. Вы с большей вероятностью добьетесь успеха, если будете действовать в предположении, как будто это верно, нежели предполагая обратное.

## НАУЧЕНИЕ, ЗАБЫВАНИЕ И ПЕРЕУЧИВАНИЕ

Мы способны сознательно ухватить лишь очень маленький кусочек из того объема информации, который мир предлагает нам, неосознанно мы реагируем и замечаем значительно больше, чем осознаем. Наше сознание весьма ограничено и оказывается способным сохранять следы максимум семи переменных (или кусков информации) в любой момент времени.

Эта идея была подчеркнута в 1956 году американским психологом Джорджем Миллером в классической статье «Магическое число семь, плюс-минус два?». Эти куски информации не имеют фиксированных размеров, они могут быть чем-то вроде управления автомобилем или наблюдения в зеркало заднего вида. Один из способов, которым мы учимся, состоит в созна-

тельной организации маленьких кусков поведения и в объединении их во все более и более значительные куски таким образом, чтобы они стали привычными и бессознательными. Мы формируем привычки и тем самым освобождаем себя для того, чтобы замечать другие вещи.

Итак, наше сознание ограничено семью, плюс-минус два, кусками информации либо из внутреннего мира наших мыслей, либо из внешнего мира. Напротив, наше подсознание — это все жизнеобеспечивающие процессы нашего организма, все то, чему мы уже научились, наш прошлый опыт и все то, что мы могли бы заметить, но не замечаем в настоящий момент. Подсознание является значительно более осведомленным, чем сознание. Идея постижения бесконечно сложного мира с помощью сознательного разума, который может охватить лишь около семи единиц информации, является очевидно смехотворной.

Понятия сознательного и неосознаваемого являются центральными для рассматриваемой модели того, как мы учимся. В НЛП нечто считается сознательным, если это в настоящий момент осознается, как, например, это предложение прямо сейчас. Неосознанным считается то, что в настоящий момент не осознается. Окружающие звуки, которые вы можете слышать, были, вероятно, неосознанными до тех пор, пока вы не прочитали это предложение. Воспоминание о том, как вы в первый раз увидели снег, почти наверняка находится вне вашего сознания. Если вы когда-нибудь помогали ребенку учиться кататься на велосипеде, то вы поймете, насколько неосознанным стало это умение в вас самих. Мы живем в культуре, которая поддерживает убеждение о том, что большую часть того, что мы делаем, мы делаем сознательно. И тем не менее, большую часть из того, что мы делаем,— и то, что мы делаем наилучшим образом,— мы делаем неосознанно.

Традиционной точкой зрения является то, что обучение любому навыку содержит в себе четыре стадии. Первая — *неосознанное незнание*. Вы не только не знаете, как сделать что-то, но вы также не знаете, что вы этого не знаете. Если вы никогда не управляли машиной, вы понятия не имеете о том, на что это похоже.

Итак, вы начали учиться водить машину. Вскоре вы обнаруживаете свои ограничения. Вы выполняете задания инструктора и сознательно следите за всеми рычагами, рулем управления, координируете нажатие на педаль сцепления и слежение за дорогой. Это захватывает все ваше внимание, вы еще

некомпетентны и придерживаетесь улиц с неоживленным движением. Это стадия *осознанного незнания* (некомпетентности), когда вы разламываете шестеренки коробки передач, виляете из стороны в сторону и наводите ужас на велосипедистов. И, хотя эта стадия является беспокойной (в особенности для велосипедистов), именно в это время вы усваиваете большую часть необходимого.

Это приводит вас на стадию *осознанного знания* (компетентности). Вы можете управлять машиной, но вы концентрируете на этом все свое внимание. Вы освоили умение, но еще не овладели мастерством.

И, наконец, целью ваших усилий является *неосознанное знание*. Все те отдельные навыки, которые вы с таким усердием осваивали, плавно сливаются в одно целое. Теперь во время вождения вы можете слушать радио, наслаждаться пейзажем, поддерживать беседу. Ваше сознание определило цель и предоставило возможность подсознанию выполнять поставленную задачу, освободив ваше внимание для других целей.

Если вы будете практиковать что-то достаточно долго, то вы достигнете этой четвертой стадии, то есть сформируете привычку. В этот момент умение становится неосознаваемым. Однако некоторые привычки могут оказаться не самыми эффективными для решения новой задачи. Наши фильтры могут не пропустить какую-нибудь важную часть информации, которая окажется существенной для включения необходимой привычки.

Предположим, вы сносно играете в теннис и хотите совершенствоваться. Тренер, вероятно, будет наблюдать вашу игру, затем начнет изменять такие вещи, как движения ваших ног, вашу манеру держать ракетку и наносить ею удар. Другими словами, он возьмет то, что для вас являлось целым куском поведения, — плоский удар справа, — разобьет его на несколько составных частей и затем перестроит их так, чтобы ваш плоский удар справа стал более совершенным. Вы вернетесь назад по стадиям научения к осознанному незнанию, и вам необходимо будет разучиться, прежде чем научиться заново. Единственная причина поступать таким образом заключается в том, чтобы встроить в ваше поведение новые привычки, расширяющие ваши возможности выбора того способа поведения, который окажется наиболее эффективным при решении данной конкретной задачи.

То же самое происходит при обучении НЛП. У нас уже есть умения общаться и учиться. НЛП предлагает рафинировать ваши умения и дает вам больше возможностей и больше гибкости в их использовании.

*Четыре стадии научения:*
1. Неосознанное незнание
2. Осознанное незнание
3. Осознанное знание
4. Неосознанное знание

Процесс забывания — это переход от п. **4** к п. **2**. Процесс переучивания — это переход от п. **2** обратно к п. **4**, но уже с бóльшими возможностями.

Мы исследуем различные модели научения чуть позже.

## ТРЕХМИНУТНЫЙ СЕМИНАР

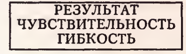
Если когда-нибудь придется представлять НЛП на трехминутном семинаре, это будет выглядеть примерно так. Ведущий войдет и скажет: «Дамы и господа, чтобы добиться успеха в жизни, вам необходимо помнить три вещи.

Во-первых, знать то, чего вы хотите, иметь ясное представление о предполагаемом результате в любой ситуации.

Во-вторых, быть внимательным и держать свои чувства открытыми для того, чтобы заметить, что вы движетесь к результату.

В-третьих, иметь достаточно гибкости, чтобы настойчиво изменять свои действия до тех пор, пока вы не получите того, чего хотите».

После этого он запишет на доске:




— и выйдет.

Конец семинара.

Первое — это умение определять искомый результат. Если вы не знаете, куда вы идете, вам почти невозможно попасть туда.

Важная часть НЛП — это тренинг сенсорной чувствительности: на что обратить свое внимание и как изменить и расширить свои фильтры, чтобы вы смогли заметить те вещи, которые прежде не замечали. Это сенсорное осознание настоящего момента. Во время общения с другими людьми это означает

замечать слабые, но существенные сигналы, которые дают вам понять, как люди реагируют. Когда вы думаете, то есть общаетесь сами с собой, это означает расширенное осознание своих внутренних образов, звуков и ощущений.

Вам требуется острота или чувствительность для того, чтобы заметить, продвигает ли вас то, что вы делаете, к тому, чего вы хотите, к вашей цели. Если то, что вы делаете, не работает, сделайте что-нибудь другое; что угодно другое. Вам необходимо слышать, видеть и ощущать то, что происходит, и иметь запас разнообразных реакций.

Цель НЛП состоит в том, чтобы дать людям больше вариантов поведения. Обладание только одним способом делать вещи — это отсутствие выбора вообще. Иногда этот способ будет работать, а иногда нет; так что всегда найдутся такие ситуации, с которыми вы не в состоянии будете справиться. Два способа поставят вас перед лицом дилеммы. Иметь выбор — это значит быть способным использовать как минимум три подхода к ситуации. В любом взаимодействии тот человек, у которого большая гибкость поведения, будет контролировать ситуацию.

**Если вы всегда делаете то, что делали всегда, то вы и будете получать всегда то, что всегда получали. Если то, что вы делаете, не работает, сделайте что-нибудь другое.**

Чем шире выбор, тем больше шансов на успех.

Согласованная работа умений, перечисленных в «Трёхминутном семинаре», похожа на тот случай, когда вы берете напрокат лодку, чтобы исследовать водные просторы. Вы решаете, куда вам хотелось бы отправиться (ваш первоначальный результат). Вы начинаете грести и следите за направлением своего движения (сенсорная острота). Вы сравниваете это направление с тем, куда вы направлялись, и, если вы сбились с курса, вы изменяете направление движения. Вы повторяете этот цикл до тех пор, пока не достигаете места назначения.

Теперь вы устанавливаете свою новую цель. Вы можете изменить ее в любой точке цикла, насладиться путешествием и изучить что-нибудь по дороге. Ваш курс, вероятно, будет напоминать зигзаг. Очень редко встречается абсолютно ясный и прямой путь туда, куда вы хотите попасть.

## РЕЗУЛЬТАТЫ

*— Вы не будете столь любезны сказать мне, какой дорогой мне следует выйти отсюда?*

*— Это в значительной мере зависит от того, куда вы хотите прийти, — ответил кот.*

*— Мне безразлично, куда, — сказала Алиса.*

*— Тогда нет разницы, какой дорогой ты пойдешь, — сказал кот.*

Льюис Кэрролл. «Алиса в Стране Чудес»

Начнем с результатов или целей. Чем более точно и позитивно вы можете определить то, чего вы хотите, и чем лучше вы запрограммируете свой мозг на то, чтобы искать и замечать возможности, тем с большей вероятностью вы получите то, чего хотите. Благоприятные возможности существуют только тогда, когда в них узнают благоприятные возможности.

Чтобы прожить свою жизнь так, как вам хочется, вам следует знать, чего вы хотите. Быть эффективным в этом мире означает добиваться тех результатов, которые вы выбираете. Первый шаг, таким образом, состоит в том, чтобы выбрать. Если вы не сделаете этого, то найдется масса людей, желающих сделать это за вас.

Как вы узнаете, чего вы хотите? Вы это выдумываете. Мы приведем несколько правил, как это делать, так что у вас есть отличный шанс достичь успеха. Говоря языком НЛП, вы выбираете хорошо сформированный результат. То есть результат, который является хорошо сформированным в соответствии со следующими критериями.

Во-первых, он должен быть сформулирован позитивно. Легче двигаться по направлению к тому, чего вы хотите, чем уходить прочь от того, что вам не нравится. Однако вы не в состоянии двигаться по направлению к чему-то, если вы не знаете, что это такое.

Для примера на мгновение подумайте о кенгуру.

Вы думаете о кенгуру?

Хорошо.

Теперь прекратите думать о кенгуру, пока не дочитаете до конца эту страницу. Не позволяйте идее кенгуру проникать в ваш разум в течение следующей минуты или около того. Вы уже не думаете о кенгуру?

Сейчас подумайте о том, что вы будете делать завтра...

Чтобы убежать от этой назойливой кенгуру, вам следует подумать о чем-то другом, позитивном.

Этот трюк подчеркивает тот момент, что мозг может понять негатив, лишь заменив его позитивом. Чтобы избежать чего-то, вам необходимо знать, что представляет собой то, чего вы сторонитесь, и удерживать свое внимание на нем. Вы должны подумать об этом, чтобы знать, о чем не следует думать, точно так же, как вам при вождении автомобиля следует держать объект в поле зрения, чтобы избежать столкновения с ним. Чему бы вы ни сопротивлялись, это становится назойливым. Это одна из причин, почему так трудно прекратить курить,— вы вынуждены постоянно думать о курении, чтобы бросить курить.

Во-вторых, вы должны играть активную роль, результат должен в разумных пределах находиться под вашим контролем. Результаты, которые изначально зависят от того, что другие люди предпримут какие-то действия, не являются хорошо сформированными. Если люди не реагируют так, как вам хотелось бы, вы терпите неудачу. Сосредоточьтесь на том, что вам необходимо сделать, чтобы вызвать эти реакции. Так, например, вместо того, чтобы ждать, когда у вас появятся друзья, подумайте лучше о том, как подружиться с кем-нибудь.

Представьте себе свой результат настолько подробно, насколько возможно. Что вы видите, слышите и ощущаете? Вообразите его и опишите его себе, письменно ответив на вопросы: *кто?, что?, где?, когда?* и *как?* Чем более полным является представление о том, чего вы хотите, тем лучше мозг может проанализировать его и заметить возможности для его достижения. В каком контексте вы хотите его получить? Существуют ли контексты, в которых вы его не хотите получать?

Как вы узнаете, что вы достигли своего результата? Каково сенсорно обоснованное подтверждение, которое даст вам понять, что вы уже получили то, чего хотели? Что вы увидите, услышите и почувствуете, когда достигнете его? Некоторые результаты настолько неопределенны, что на их достижение ушло бы несколько жизней. Вы могли бы также установить временные ограничения на то, когда вы желаете получить свой результат.

Есть ли у вас ресурсы для того, чтобы инициировать и поддерживать результат? В чем вы нуждаетесь? Может быть, они у вас уже имеются? Если нет, то как вы собираетесь их получить? Это момент, который должен быть тщательно изучен. Эти ресурсы могут быть внутренними (особые умения, или позитивные состояния разума) или внешними. Если вы нуждаетесь во внешних ресурсах, возможно, у вас появится необходимость поставить вспомогательный результат, чтобы получить их.

Результат должен иметь реальные размеры. Он может быть слишком большим, и тогда его следует разбить на несколько более мелких, легко достижимых результатов. Например, вы можете поставить перед собой цель — стать лучшим игроком в теннис. Это, очевидно, не произойдет на следующей неделе, это слишком смутный и отдаленный по времени результат. Его следует разбить на меньшие куски, так что спросите себя: «Что препятствует мне в достижении этого?».

Этот вопрос высветит несколько очевидных проблем. Например, у вас нет хорошей теннисной ракетки и вам необходимо, чтобы вас тренировал профессиональный тренер. Затем превратите эти проблемы в цели, спросив себя: «Что я хочу вместо этого? Мне необходимо купить хорошую ракетку и найти тренера». Проблема — это просто результат, который неправильно сформулирован.

Возможно, поставив перед собой большие цели, вам придется несколько раз пройти через процесс «формулирования», пока вы не придете к тому, что первый шаг примет разумные размеры и окажется достижимым. Даже самое длинное путешествие начинается с первого шага (в правильном направлении, конечно).

С другой стороны, результат может показаться слишком мелким и тривиальным, чтобы мотивировать вас. Например, я могу поставить перед собой задачу навести порядок в рабочем кабинете — незначительную и малопривлекательную задачу. Чтобы придать ей некоторое количество энергии, мне необходимо придумать, как это связано с более широким, более важным, более мотивирующим результатом. Так, я спрашиваю себя: «Если я получу этот результат, что он даст мне?». В данном примере это может быть шагом, необходимым для того, чтобы подготовить рабочее пространство к работе над чем-то другим, значительно более интересным. Соединив эти вещи, я могу взяться за эту незначительную задачу с энергией, исходящей из более широкого результата.

Заключительная рамка вокруг выбора результатов — экологическая. Нет такого человека, который бы жил изолированно от других людей, мы все являемся частью более широкой системы: семьи, работы, круга друзей и общества в целом. Вам следует рассмотреть последствия достижения своих результатов в контексте этих более широких взаимоотношений. Возникнут ли нежелательные побочные эффекты? От чего придется отказаться или с чем новым придется смириться, чтобы достичь своего результата?

Например, возможно, что вы хотели бы иметь больше работы. Это будет забирать больше времени, так что меньше времени вы будете проводить со своей семьей. Заключение большого контракта может увеличить вашу рабочую нагрузку до такой степени, что вы не сможете нормально справляться со своей работой. Убедитесь также, что ваш результат находится в полной гармонии с вами, как с цельной личностью. Результаты — это не то, что вам нужно получить в ущерб другим. Наиболее значительные и удовлетворяющие результаты достигаются путем переговоров и сотрудничества, чтобы установить такой разделяемый всеми результат, в котором каждый оказывается победителем. Это автоматически разрешает проблему с экологическим исходом.

Такого рода исходы могут вынудить вас пересмотреть свои результаты или перейти к другому результату, который служит тому же намерению, но без нежелательных побочных явлений. Классическим примером выбора неэкологичного результата был царь Мидас, который хотел, чтобы все, чего он касался, превращалось в золото. Очень скоро он обнаружил, что столкнулся с серьезными трудностями.

### Результаты. Резюме

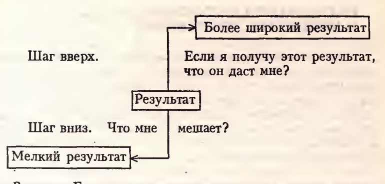
Вы можете запомнить следующие правила с помощью мнемонического слова «ПАКПРРЭ», буквы которого являются первыми буквами в названии каждого следующего шага в определении хорошо сформированного результата.

*Позитивная формулировка.* Подумайте о том, чего вы хотите, а не о том, чего не хотите. Спросите: «Что я хотел бы иметь?», «Чего я в действительности хочу?».

*Активная позиция.* Подумайте о том, что вы будете активно делать. Спросите: «Что я буду делать, чтобы достичь своего результата?», «Как я могу начать и поддерживать процесс достижения результата?».

*Конкретность.* Представьте себе результат настолько конкретно, насколько можете. Спросите: «Кто, где, когда, что и как — конкретно?».

*Подтверждение.* Подумайте о сенсорно обоснованном подтверждении, которое даст вам понять, что вы уже получили то, чего хотели. Спросите: «Что я увижу, услышу и почувствую, когда буду иметь это? Как я узнаю, что это уже есть у меня?».




*Ресурсы.* Есть ли у вас подходящие ресурсы и возможности, необходимые для того, чтобы получить ваш результат? Спросите: «В каких ресурсах я нуждаюсь, чтобы получить свой результат?».

*Размеры.* Имеет ли результат подходящие размеры?

Если он слишком велик, спросите: «Что мешает мне его получить?» — и разбейте конечный результат на более мелкие. Сделайте их достаточно ясными и достижимыми.

Если же он слишком мал для того, чтобы быть мотивирующим, спросите: «Если я получу этот результат, что это мне даст?».

Двигайтесь вверх до тех пор, пока вы не найдете связь с таким результатом, который будет достаточно большим и мотивирующим.

*Экологическая рамка.* Проверьте последствия, которые возникнут в вашей жизни и взаимоотношениях в том случае, если вы получите свой результат. Спросите: «Кого еще затронет этот результат?», «Что случится, если я его получу?», «Если бы я получил его немедленно, смог ли бы я им воспользоваться?».

Будьте внимательны к своему ощущению сомнения, которое начинается со слов: «Да, но...» Какие соображения это чувство сомнения представляет? Как вы можете изменить свой результат, чтобы принять в расчет эти соображения?

Теперь прогоните этот модифицированный результат через «ПАКПРРЭ»-процесс, чтобы проверить, является ли он хорошо сформированным.

Последний шаг — начинайте действовать.

Вам следует сделать первое движение.

Тысячекилометровое путешествие начинается с первого шага.

Если результат хорошо сформирован, то он является достижимым, мотивирующим и обязывающим.

## НАСТОЯЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ЖЕЛАЕМОЕ СОСТОЯНИЕ

Один из способов представлять себе изменения в бизнесе, личностном развитии или образовании состоит в том, чтобы думать о нем как о путешествии от настоящего состояния к желаемому состоянию. Проблема заключается в различии между этими двумя состояниями. Поставив перед собой результат в будущем, вы в некотором смысле создаете проблему в настоящем, и, наоборот, любая проблема в настоящем может быть превращена в будущий результат.




Ваше поведение, мысли и чувства будут различными в настоящем и в желаемом состоянии. Чтобы двигаться от одного к другому, вам необходимы ресурсы.

Энергия для путешествия приходит из мотивации. Желаемое состояние должно быть чем-то таким, чего мы действительно хотим, или непосредственно связанным с тем, чего мы в действительности хотим. Мы должны также быть захвачены результатом. Оговорки часто показывают, что экология не была полностью принята в расчет.

Короче говоря, мы должны хотеть совершить путешествие и верить в то, что цель является достижимой и стоит того, чтобы ее достигать.

Умения, техники и ресурсные состояния являются средствами достижения цели. Они могут включать в себя нашу физиологию, питание, силу и выносливость. НЛП-умения — это мощные ресурсы для преодоления барьеров сопротивления и противодействия.

## КОММУНИКАЦИЯ

Коммуникация — это многогранное слово, которое включает в себя любое взаимодействие с другими людьми: случайный разговор, убеждение, обучение и переговоры.

Что означает слово «коммуникация»? Это слово представляет собой статическое существительное, а реальная коммуникация — это циклы или петли обратных связей, которые включают по крайней мере двух человек. Вы не сможете вступить в коммуникацию с восковой куклой, это будет лишено смысла, это не вызовет реакций. Когда вы вступаете в коммуникацию с другим человеком, вы получаете его реакцию и реагируете сами своими собственными мыслями и чувствами. Ваше текущее поведение формируется вашими внутренними откликами на то, что вы видите и слышите. Только благодаря тому, что вы обращаете внимание на другого человека, у вас вообще возникает идея о том, что сказать или сделать в следующий момент. Ваш партнер реагирует на ваше поведение таким же образом.




Заколдованные круги

Вы общаетесь с помощью слов, с помощью оттенков своего голоса и с помощью своего тела: поз, жестов и выражения лица. Вы не можете не общаться. Какое-то сообщение передается, даже если вы не говорите ничего и сохраняете молчание. Итак, коммуникация включает в себя сообщения, которые передаются от одного человека к другому. Как вы узнаете, что сообщение, которое вы посылаете, является именно тем сообщением, которое ваш партнер получил? Вероятно, у вас был опыт, когда вы сделали кому-то нейтральное сообщение и были удивлены тем зна-

чением, которое тот придал вашему сообщению. Уверены ли вы в том, что смысл, который получил ваш партнер, является именно тем смыслом, который вы намеревались ему передать?

Есть интересное упражнение, которое используется в тренинговых курсах НЛП. Вы выбираете простое предложение, например: «Сегодня хороший день»,— и три основных эмоциональных сообщения, которые вы хотите передать с этим предложением. Вы можете сказать это восторженно, угрожающе или саркастически. Вы проговариваете свое предложение другому человеку тремя способами, не говоря ему о тех трех сообщениях, которые вы хотите передать. Затем ваш партнер объясняет вам, какие эмоциональные сообщения он в действительности получил в этих предложениях. Иногда то, что вы намеревались сообщить, будет соответствовать тому, что партнер получил. Часто этого соответствия не будет. Тогда вы должны подумать над тем, что вам следует изменить в своем голосе и движениях тела, чтобы быть уверенным в том, что сообщение, которое получает наш партнер,— это именно то сообщение, которое вы послали.

Коммуникация — это значительно больше, чем те слова, которые мы говорим. Они составляют лишь малую часть того, что мы выражаем как человеческие существа. Исследования показывают, что во время презентации перед группой людей 55% воздействия определяется языком ваших телодвижений: позы, жесты и контакт глазами; 38% — определяется тоном вашего голоса, и лишь 7% — содержанием того, о чем вы говорите (*Арджайл М.* и др. «Британский журнал социальной и клинической психологии». Т. 9. 1970. С. 222—231).

Точные цифры будут различными в разных ситуациях, но язык телодвижений и тон голоса вносят огромные различия в силу воздействия и смысл того, о чем мы говорим. Различие создается не тем, что мы говорим, а тем, как мы это говорим. Маргарет Тэтчер затратила уйму времени и усилий на то, чтобы изменить свой голос. Тон голоса и язык телодвижений определяют, будет ли слово «привет» звучать как простое приветствие, как угроза, как подавление или как очаровательное восклицание. Актеры на самом деле работают не со словами, они оттачивают тон голоса и язык телодвиже-

ний. Любой актер должен уметь передать по крайней мере дюжину различных оттенков смысла в слове «нет». Каждый из нас выражает множество оттенков смысла в ежедневных разговорах и, вероятно, имеет дюжину различных способов сказать «нет», только мы не думаем об этом сознательно.

Если слова являются содержанием сообщения, то позы, жесты, выражение лица и тон голоса представляют собой контекст, в который помещаются сообщения, а вместе они образуют смысл коммуникации.

Итак, нет гарантии, что другой человек понимает смысл того, что вы пытаетесь сообщить. Ответ на этот вопрос возвращает нас снова к результату, чувствительности и гибкости. Вы знаете результат своей коммуникации. Вы замечаете реакции, которые вы получаете, и вы настойчиво изменяете ваши действия или слова до тех пор, пока вы не получите желаемую реакцию.

Чтобы стать эффективным коммуникатором, действуйте в соответствии с принципом: *«Смысл коммуникации — в той реакции, которую вы получаете».*

Мы постоянно используем наши коммуникационные умения, чтобы оказывать влияние на людей; терапия, менеджмент и образование включают в себя умения общаться и оказывать влияние на людей. Существует парадокс: никого не беспокоит обучение неэффективным умениям, в то же время эффективные умения могут быть признаны порочными, и им может быть присвоен ярлык манипуляции. Манипуляция несёт негативную коннотацию, как будто вы оказываете давление на человека, чтобы сделать что-то против его интересов.

Это абсолютно неверно по отношению к НЛП. НЛП — это способность эффективно взаимодействовать с другими людьми и способность понимать и уважать их модели мира. Коммуникация — это замкнутый цикл: то, что вы делаете, оказывает влияние на другого человека, а то, что он делает, оказывает влияние на вас, — это не может происходить иначе. Вы можете взять на себя ответственность за свою часть в этом цикле. Вы уже оказываете влияние на других людей, единственный выбор заключается в том, осознавать или не осознавать тот эффект, который вы производите. Единственный вопрос: можете ли вы влиять на людей, сохраняя целостность и прямоту? Согласуется ли это влияние с вашими ценностями? Техники НЛП являются нейтральными. Как и в случае управления автомобилем, их использование и применение зависит от мастерства и намерений человека, сидящего за рулем управления.

## РАППОРТ

Как вы попадаете в замкнутый цикл коммуникации? Как вы можете учесть и оценить модель мира другого человека и одновременно сохранить собственную целостность? В образовании, терапии, консультировании, бизнесе, торговле и тренинге раппорт (или эмпатия) является существенным для установления той атмосферы доверия, конфиденциальности и участия, в которой люди могут взаимодействовать свободно. Что мы делаем для того, чтобы установить раппорт с людьми, как мы создаем отношения доверия и отзывчивости, и как мы можем рафинировать и усиливать свои естественные умения?

Чтобы получить практический, а не теоретический ответ, поставим вопрос по-другому. Как вы узнаете, когда двое людей находятся в раппорте? Если вы бросите взгляд вокруг себя в ресторанах, офисах, в любых местах, где люди встречаются и разговаривают друг с другом, то как вы узнаете, какие люди уже находятся в раппорте, а какие еще нет?

Когда двое находятся в раппорте, их тела, так же как и их слова, соответствуют друг другу. То, что мы говорим, может строить или разрушать раппорт, но это лишь 7% коммуникации. Язык телодвижений и тон голоса оказываются более важными. Вы могли заметить, что люди, находящиеся в раппорте, имеют тенденцию к тому, чтобы *отзеркаливать* и соответствовать друг другу в позе, жестах и взглядах. Это похоже на танец, в котором каждый партнер откликается и отзеркаливает движения другого своими собственными движениями. Они вовлечены в танец взаимной отзывчивости. Языки их телодвижений взаимно дополняют друг друга.

Замечали ли вы когда-нибудь, как во время приятной беседы с кем-нибудь ваши тела принимают одну и ту же позу? Чем глубже будет раппорт, тем более близким будет становиться это соответствие. Кажется, что это умение врожденное, потому что новорожденные дети движутся в ритм с голосом окружающих их людей. Когда люди не находятся в раппорте, их тела отражают это: что бы они ни говорили, их тела не соответствуют друг другу. Они не вовлечены в танец, и вы можете немедленно это заметить.

Успешные люди создают раппорт, и раппорт создает доверие Вы можете установить раппорт с кем угодно, сознательно рафинируя естественное умение устанавливать раппорт, которое вы используете каждый день. Подстраиваясь и отражая язык телодвижений и тон голоса, вы можете установить раппорт почти с любым человеком. Подстройка к движению глаз

является явным умением устанавливать раппорт и обычно единственным умением, которому сознательно учатся в английской культуре, в которой существует строгое табу на то, чтобы замечать язык телодвижений сознательно и реагировать на него.

Установить раппорт — это значит присоединиться к «танцу» другого человека, подстраиваясь к его языку телодвижений чутко и с уважением. Это пробрасывает мост между вашей и его моделью мира. Подстройка — это не подражание, которое заметно, преувеличенно и без разбора копирует движения другого человека, что часто считается оскорбительным. Вы можете подстроиться к движениям руки слабыми движениями кисти, к движениям тела — ответными движениями головы. Это называется «перекрестное отражение». Вы можете подстраиваться к распределению веса тела и к основной позе. Когда люди похожи друг на друга, они нравятся друг другу. Подстройка к дыханию является очень мощным способом установления раппорта. Наверное, вы уже замечали, что, когда двое людей находятся в глубоком раппорте, они дышат в унисон.

Это основные элементы раппорта. Но у каждого, кто хотел бы их освоить, должен появиться свой опыт вхождения в раппорт, так что слепо копировать наши советы не стоит. Обращайте внимание на то, как это делают другие люди. Отследите собственное (естественное) вхождение в раппорт. Затем рафинируйте свой опыт, чтобы иметь возможность выбора того или иного способа вхождения в раппорт.

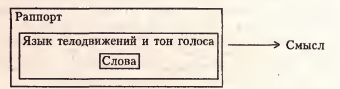
Обратите особое внимание на тот момент, когда вы отстроились. Некоторые консультанты и терапевты отзеркаливают и подстраиваются неосознанно, почти что компульсивно. Отстройка является очень полезным умением. Наиболее элегантный способ положить конец разговору заключается в том, чтобы выйти из танца. Вы не сможете выйти из танца, если вы не танцевали в первой позиции. Наиболее сильная отстройка от курса заключается в том, чтобы повернуть в обратную сторону.

Подстройка к голосу является еще одним способом, которым вы можете установить раппорт. Вы можете подстроиться к тону, темпу, громкости и ритму речи. Это похоже на присоединение к пению или к игре на музыкальном инструменте: вы встраиваетесь и гармонично сливаетесь со звучанием. Вы можете использовать подстройку к голосу для установления раппорта во время телефонного разговора. Затем вы можете отстроиться, изменив темп или тон своего голоса к концу разговора. Это весьма полезное умение. Завершить телефонный разговор естественным образом иногда довольно трудно.

Существуют только два ограничения для вашей способности устанавливать раппорт: степень, в которой вы способны воспринимать позы, жесты и паттерны речи других людей, и умение, с которым вы можете подстраиваться к ним в танце раппорта.

Обратите внимание на то, как вы себя чувствуете, когда подстраиваетесь, — вы вполне можете испытывать дискомфорт, подстраиваясь к некоторым людям. Наверняка существуют некоторые виды поведения, к которым вы не хотели бы подстраиваться непосредственно. Вы бы не стали подстраиваться к дыханию, частота которого выше вашей естественной частоты, или к астматическому дыханию. Вы могли бы отзеркаливать и то и другое дыхание небольшими ритмическими движениями своей руки. Беспокойные движения человека могут быть приближенно отражены раскачиванием вашего тела. Это иногда называют перекрестной подстройкой: использование некоторых аналогов поведения вместо непосредственного отражения. Если вы готовы применять эти умения сознательно, вы сможете установить раппорт с кем угодно. Вы не обязаны любить другого человека, чтобы установить с ним раппорт, вы просто строите мост, чтобы понять его лучше. Построение раппорта — это один выбор, и вы не узнаете, насколько он эффективен и какие результаты он приносит, до тех пор, пока не попробуете его.

Таким образом, раппорт — это общий контекст вокруг вербального сообщения. Если смысл коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает, то построение раппорта — это способность вызывать реакции.




## ПРИСОЕДИНЕНИЕ И ВЕДЕНИЕ

Раппорт позволяет вам построить мост к другому человеку: вы получаете некоторую точку опоры для понимания и контакта. Когда он установлен, вы можете начать изменять свое поведение, и, вероятно, ваш партнер последует за вами. Вы можете повести его в другом направлении. Выдающиеся учителя — это те, которые устанавливают раппорт и входят в мир ученика

и тем самым облегчают ученику переход к лучшему пониманию предмета или умения. Они хорошо ладят со своими студентами, и хорошие отношения облегчают обучение.

В НЛП это называется присоединением и ведением. Присоединение — это изменение собственного поведения с тем, чтобы другой человек последовал за вами. Ведение не будет работать без раппорта. Вы не сможете провести кого-нибудь через мост, прежде не построив его. Когда я говорил своему другу, что я пишу книгу по нейролингвистическому программированию, я не присоединился к нему, так что я не смог бы привести его к объяснению того, о чем я писал.

Сохранять свое собственное поведение неизменным и ждать, когда другие люди присоединятся и поймут вас,— это один выбор. Иногда он приносит неплохие результаты, иногда нет. Сохраняя свое собственное поведение постоянным, вы будете получать самые разнообразные результаты, но не все они будут привлекательными. Если вы готовы изменять свое поведение в соответствии с планируёмым вами результатом, вы близки к тому, чтобы стать более успешным.

Мы присоединяемся постоянно, чтобы подстроиться под различные общественные ситуации, чтобы успокоить других и самим чувствовать себя спокойно. Мы присоединяемся к другим культурам, уважая чужие традиции. Если вы хотите поселиться в первоклассном отеле, то вы надеваете галстук. Вы не ругаетесь перед священником. Вы приходите на собеседование в приличной одежде, если серьезно намерены получить работу.

Присоединение — это общее умение устанавливать раппорт, которое мы применяем при обсуждении общих интересов, друзей, работы и хобби. Мы присоединяемся к эмоциям. Когда любимый печален, мы используем сочувственный тон голоса и манеры, а не кричим бодро: «Не унывай!». Это может ухудшить его настроение. Вы хотели как лучше, т. е. у вас были положительные намерения, но это не сработало. Более удачный вариант заключался бы в том, чтобы сначала отразить, подстроиться к позе и использовать мягкий тон голоса, который соответствует тому, что он чувствует. А затем постепенно изменять и переходить к более позитивной и ресурсной позиции. Если мост построен, другой человек последует за вами.

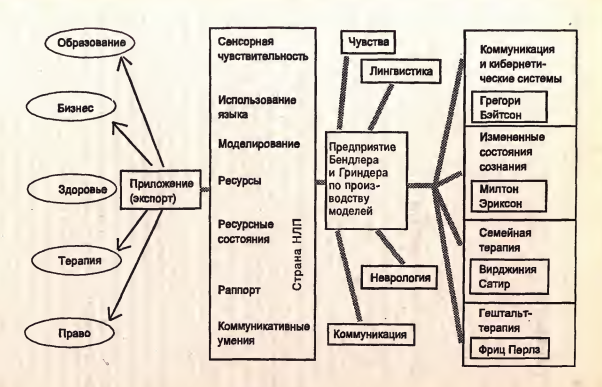
Он будет неосознанно воспринимать, что вы уважаете его состояние, и захочет следовать за вами, если это тот путь, по которому он хочет идти. Такого рода эмоциональное присоединение и ведение является мощным инструментом в консультировании и терапии.

Говоря с разгневанным человеком, подстройтесь к его гневу немного ниже его уровня. Если вы зайдете слишком далеко, то возникнет опасность обострения. Как только вы подстроились, вы можете начинать вести его постепенно вниз, к более спокойному состоянию, постепенно успокаивая свое собственное поведение. К тому, кто настаивает на чем-то, можно присоединиться и подстроиться с помощью голоса, говоря немного громче и быстрее, чем обычно.

Вы устанавливаете раппорт, принимая во внимание то, что люди говорят. Вам нет необходимости соглашаться с этим. Один очень хороший способ подстроиться заключается в том, чтобы исключить слово «но» из своего словаря. Замените его союзом «и». «Но» может быть деструктивным словом, оно подразумевает, что вы слышите то, что вам говорят... но... имеете ряд возражений, которые не принимают это в расчет. «И» — безобидно. Оно просто добавляет и расширяет то, что уже сказано. Слова несут в себе огромную силу. Как бы ни было трудно, учитывайте это, тогда вы действительно сможете усилить раппорт.

Носители одной культуры скорее всего будут иметь общие ценности и общий взгляд на мир. Общие интересы, работа, друзья, увлечения, симпатии и антипатии, политические убеждения будут создавать некоторый раппорт. Мы естественно ладим с теми людьми, которые разделяют наши ценности и убеждения.

Присоединение и ведение — это основная идея НЛП. Она включает в себя раппорт и уважение к модели мира другого человека. Она предполагает позитивные намерения и является мощным инструментом продвижения к согласию или разделяемому результату. Чтобы присоединиться и вести успешно, вам следует внимательно следить за другим человеком и быть достаточно гибким в своем собственном поведении и реакциях. НЛП — это искусство коммуникации: изящное, доставляющее удовольствие и очень эффективное.



Образование
Бизнес
Здоровье
Терапия
Право
Приложение (экспорт)
Сенсорная чувствительность
Использование языка
Моделирование
Ресурсы
Ресурсные состояния
Раппорт
Коммуникативные умения
Страна НЛП
Чувства
Лингвистика
Предприятие Бендлера и Гриндера по производству моделей
Неврология
Коммуникация
Коммуникация и кибернетические системы
Грегори Бэйтсон
Измененные состояния сознания
Милтон Эриксон
Семейная терапия
Вирджиния Сатир
Гештальт-терапия
Фриц Перлз


Карта НЛП

# ГЛАВА 2

## ДВЕРИ ВОСПРИЯТИЯ

Если у замкнутого цикла коммуникации и есть какое-то начало, то это начало — наши органы чувств. Как подчеркивал Олдос Хаксли, двери восприятия — это наши органы чувств: наши глаза, нос, уши, рот и кожа, — это наша единственная точка контакта с внешним миром.

Но даже эти точки контакта — это не совсем то, что нам кажется. Возьмите, например, глаза — ваши «окна в мир». На самом деле это не «окна» и даже не фотокамера. Вы когда-нибудь интересовались тем, почему фотокамера никогда не может ухватить существо визуального образа, который вы видите? Глаза являются значительно более утонченным инструментом, чем фотокамера. Отдельные рецепторы, палочки и колбочки сетчатки реагируют не на сам свет, а на изменения и различия в свете.

Вот довольно простая задача: рассматривание одного из этих слов. Если бы ваши глаза и бумага были совершенно неподвижны, слово пропало бы, как только каждая палочка прореагировала на первоначальный черный или белый стимул. Чтобы продолжать посылать информацию о форме букв, глаза очень быстро дрожат, чтобы палочки на границе белого и черного продолжали получать стимулы. Таким образом мы продолжаем видеть буквы. Образ проецируется в перевернутом виде на сетчатке, кодируется в виде электрических импульсов от палочек и колбочек и разносится по нервам в визуальную часть коры головного мозга. Окончательная картинка проецируется извне, но создается глубоко внутри головного мозга.

Итак, то, что мы видим, проходит сложную серию активных фильтров восприятия. То же самое верно и для других каналов восприятия. Мир, который мы воспринимаем, — это не реальный мир, это не реальная территория. Это — карта, составленная нашей неврологией. То, на что мы обращаем внимание на этой карте, проходит дальнейшую фильтрацию через наши убеждения, интересы и предпочтения.

Мы можем научиться позволять нашим органам чувств служить нам лучше. Способность замечать больше и делать более тонкие различения во всех каналах восприятия может значительно обогатить нашу жизнь и является важным умением во многих областях деятельности. Дегустатору вин необходим очень тонкий вкус, музыканту — способность делать тонкие аудиальные различия. Каменотес или резчик по дереву должны ощущать свой материал, чтобы освободить фигуру из плена дерева или камня. Художник должен быть чувствительным к нюансам цвета и формы.

Тренировка этих способностей заключается не в том, чтобы видеть больше, чем другие, а в том, чтобы знать, на что смотреть, в развитии умения воспринимать различия, которые создают различия. Развитие физических каналов восприятия — сенсорной остроты — цель тренингов НЛП.

## РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

Коммуникация начинается с наших мыслей, и мы используем слова, тон голоса и язык телодвижений для того, чтобы передать их другому человеку. А что такое наши мысли? Существует множество различных научных ответов, и все же каждому из нас хорошо знакомо, что представляет наше собственное мышление. Один полезный способ думать о мышлении заключается в том, чтобы думать, что мы используем наши органы чувств *внутренним способом*.

Когда мы думаем о том, что мы видим, слышим и ощущаем, мы воссоздаем эти картины, звуки и ощущения внутри себя. Мы вновь переживаем информацию в той сенсорной форме, в которой мы первоначально ее воспринимали. Иногда мы осознаем, что мы это делаем, иногда нет. Можете ли вы, например, вспомнить, куда вы ездили в свой последний отпуск?

Итак, как вы это вспомнили? Может быть, картинка того места всплыла в вашей голове? Возможно, вы произнесли название или услышали звуки, сопутствовавшие отдыху? Или, может быть, вы воспроизвели свои ощущения? Мышление является настолько очевидным и банальным действием, что мы никогда не задумываемся о нем. Мы предпочитаем думать о том, о чем мы думаем, а не о том, как мы думаем. Мы также предполагаем, что другие люди думают точно так же, как и мы.

Один способ, которым мы думаем, заключается в сознательном или бессознательном воспроизведении картин, звуков,

ощущений, вкусов и запахов, которые мы переживали. Посредством языка мы можем даже создать разнообразие сенсорных переживаний без того, чтобы переживать их в действительности. Прочитайте следующий абзац настолько медленно, насколько вы с удобством можете это сделать.

Задумайтесь на минуту о прогулке в сосновом лесу. Деревья возвышаются над вами, обступая со всех сторон. Вы видите краски леса вокруг себя, и солнце, пробиваясь сквозь листья деревьев и кустарников, отбрасывает тени и создает мозаику на траве. Вы проходите сквозь луч солнца, прорвавшийся сквозь прохладную крону из листьев над вашей головой. И, продвигаясь дальше, вы начинаете осознавать безмолвие, нарушаемое лишь пением птиц да похрустыванием под ногами, когда вы наступаете на сухие ветки, шорохом ваших ног, ступающих по мягкому ковру леса. Время от времени раздается резкий треск, когда вы случайно ломаете сухую ветку, попавшую вам под ноги. Вы протягиваете руку и прикасаетесь к стволу дерева, ощущая шероховатость коры под своей ладонью. Постепенно вы обращаете внимание на легкий ветерок, ласкающий ваше лицо, и замечаете ароматный запах сосновой смолы, пробивающийся сквозь другие, более грубые запахи леса. Продолжая прогулку, вы вспоминаете, что ужин будет скоро готов, и это будет одно из ваших самых любимых блюд. И вы уже почти чувствуете вкус пищи во рту в предвкушении...

Чтобы осмыслить этот последний абзац, вы прошли через все эти переживания в своей голове, используя свои органы чувств внутренним способом, чтобы репрезентировать данные переживания, которые были вызваны в вашем воображении с помощью слов. Возможно, вы создали эту сцену достаточно отчетливо, чтобы представить себе запах леса в уже воображаемой ситуации. Если вы когда-нибудь гуляли в сосновом лесу, то, вероятно, запомнили особенные переживания, связанные с этой прогулкой. Если же с вами никогда этого не случалось, то, наверное, вы сконструировали этот опыт из других похожих переживаний или использовали материалы телевизионных передач, фильмов, книг или других источников. Ваше переживание было сочетанием воспоминаний и воображения. Большая часть нашего мышления обычно представляет собой смесь таких воспоминаний и сконструированных сенсорных впечатлений.

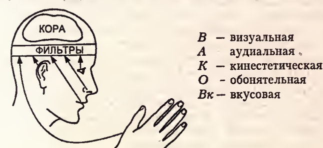
Мы используем одни и те же неврологические пути для внутренней репрезентации опыта и для непосредственного его переживания. Одни и те же нейроны генерируют электрохимические заряды, которые могут быть измерены. Мысль имеет

непосредственные физические проявления, мозг и тело представляют собой одну систему. Представьте себе на мгновение, что вы едите свой любимый фрукт. Фрукт может быть воображаемым, а вот слюноотделение — нет.

Мы используем свои органы чувств внешним способом, чтобы воспринимать мир, и внутренним способом, чтобы «репрезентировать» (перепредставлять) переживания самим себе. В НЛП те пути, по которым мы получаем, храним и кодируем информацию в своем мозге, — картинки, звуки, ощущения, запахи и вкусы — известны как репрезентативные системы.

Визуальная система, часто обозначаемая буквой *В*, может использоваться внешним способом (е, от *англ.* external), когда мы разглядываем внешний мир ($B_e$), или внутренним способом (i, от *англ.* internal), когда мы визуализируем ($B_i$). Точно так же аудиальная система (*А*) может подразделяться на прослушивание внешних звуков ($A_e$) или внутренних звуков ($A_i$). Ощущения относят к кинестетической системе (*К*). Внешняя кинестетика ($K_e$) включает тактильные ощущения: прикосновения, температуру, влажность. Внутренняя кинестетика ($K_i$) включает вспоминаемые чувства, эмоции и внутренние ощущения баланса и осознание состояния тела, известные как проприоцептивные ощущения, которые сообщают нам о том, как мы движемся. Не имея их, мы не смогли бы контролировать положение своего тела в пространстве с закрытыми глазами.

Визуальная, аудиальная и кинестетическая системы являются первичными репрезентативными системами, используемыми в западной культуре. Ощущения вкуса, вкусовая система (*Вк*), и запаха, обонятельная система (*О*) не являются столь же важными и часто включаются в кинестетическую систему. Они часто служат в качестве мощных и очень быстрых связей с картинками, звуками и ощущениями, ассоциированными с ними.




Репрезентативные системы

Мы используем все три первичные репрезентативные системы постоянно, хотя осознаем их не в равной степени, и мы имеем склонность отдавать предпочтение одним по сравнению с другими. Например, многие люди имеют внутренний голос, который возникает в аудиальной системе и создает внутренний диалог. Они перечисляют аргументы, вторично прослушивают речи, подготавливают реплики и, как правило, обсуждают различные вещи сами с собой. Тем не менее, это лишь один из способов мышления.

Репрезентативные системы не являются взаимоисключающими. Можно визуализировать сцену, иметь ассоциированные с ней ощущения и одновременно слышать звуки, хотя может оказаться трудным обращать внимание на все три системы в одно и то же время. Некоторая часть мыслительного процесса все же останется неосознаваемой.

Чем больше человек поглощен своим внутренним миром картин, звуков и ощущений, тем меньше он будет знать о том, что происходит вокруг него, как тот знаменитый шахматист на международном турнире, который так углубился в позицию, которую он видел своим внутренним взором, что съел два полных обеда за один вечер. Он совершенно забыл, что ел первый раз. «Потерявшийся в мыслях» — это очень удачное описание. Люди, переживающие сильные внутренние эмоции, также оказываются менее чувствительными к внешней боли.

Наше поведение возникает из смеси внутренних и внешних сенсорных переживаний. В любой момент времени наше внимание сосредоточивается на различных частях нашего опыта. В то время как вы читаете эту книгу, вы фиксируете свое внимание на странице текста и, вероятно, не осознаёте ощущения в своей левой ноге... до тех пор, пока я не упомянул об этом...

В то время, когда я печатаю этот текст, я большей частью осознаю свой внутренний диалог, подстраивающийся под мою (весьма низкую) скорость печатания на компьютере. Я отвлекусь, если обращу внимание на внешние звуки. Будучи не слишком искушенным в деле печатания на машинке, я смотрю на клавиши и ощущаю их под своими пальцами, так что мои визуальный и кинестетический каналы используются внешним образом. Это изменится, если я остановлюсь, чтобы визуализировать сцену, которую я хотел описать Существует несколько сигналов опасности, которые сразу захватили бы мое внимание: внезапная боль, мое имя, произнесенное вслух, запах дыма или запах пищи (если я голоден).

## ПРЕДПОЧИТАЕМЫЕ РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

Мы постоянно используем все наши внешние каналы восприятия, хотя обращаем внимание на один канал больше, чем на другой, в зависимости от того, что мы делаем. В художественной галерее мы будем использовать большей частью свои глаза, на концерте — свои уши. И что удивительно, так это то, что, когда мы думаем, мы имеем склонность благоволить по отношению к одной, может быть, двум репрезентативным системам независимо от того, о чем мы думаем. Мы способны использовать все системы, но к возрасту 11 или 12 лет мы уже имеем явные предпочтения.

Многие люди могут создавать ясные мысленные образы и думать главным образом картинками. Другие находят эту точку зрения трудной. Они могут долго толковать сами с собой, тогда как другие основывают свои действия большей частью на своих ощущениях по отношению к ситуации. Когда человек имеет тенденцию использовать традиционно один внутренний канал восприятия, то этот канал называется в НЛП его предпочитаемой, или первичной системой. Вероятно, он оказывается более проницательным и способным делать более тонкие различения именно в этой системе, а не в других.

Это значит, что некоторые люди оказываются естественным образом более «талантливыми» в отдельных задачах и умениях, они научились и стали более искусными экспертами в использовании одного или двух внутренних каналов восприятия. Иногда какая-нибудь репрезентативная система является не столь хорошо развитой, и это делает освоение определенных умений более трудным. Например, музыка оказывается трудным искусством, если нет способности отчетливо слышать звуки.

Ни одна из систем не является абсолютно предпочтительной, все зависит от того, что вы хотите сделать. Атлеты нуждаются в хорошо развитом кинестетическом осознании; трудно стать хорошим архитектором, не имея способности создавать ясные сконструированные мыслительные картинки. Умение, объединяющее всех гениев, заключается в том, что они свободно переходят от одной репрезентативной системы к другой и используют наиболее подходящую из них для решаемой задачи.

Различные направления психотерапии проявляют склонность к различным репрезентативным системам. Телесно ориентированная терапия изначально кинестетична, психоанализ является преимущественно вербальным и аудиальным. Арт-терапия

и символизм Юнга представляют собой примеры терапий, базирующихся более на визуальной репрезентативной системе.

## ЯЗЫК И РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

Мы используем язык для того, чтобы передавать другим свои мысли, так что неудивительно, что те слова, которые мы используем, отражают тот способ, которым мы думаем. Джон Гриндер рассказывает о том времени, когда они с Ричардом Бендлером жили в загородном доме и вели группы по гештальт-терапии. Ричарда рассмешил один человек, который сказал: «Я вижу, *что* вы говорите».

— Подумай об этом буквально,— сказал Ричард.— Что бы это могло значить?

— Ну хорошо,— ответил Джон.— Разберем это дословно. Предположим, это означает, что этот человек создает образы из значения слов, которые ты произносишь.

Это была интересная идея. Когда они пришли в группу, то сразу же попробовали совершенно новую процедуру. Они взяли зеленые, желтые и красные карточки и обошли всех людей группы, спрашивая их о том, с какой целью они сюда пришли. Те люди, которые использовали много слов и выражений, описывающих ощущения, получили желтые карточки. Те, кто употреблял много слов и фраз, описывающих слушание и звуки, получили зеленые карточки. Те же представители группы, которые использовали слова и фразы, преимущественно имеющие отношение к видению, получили красные карточки.

Затем следовало очень простое упражнение. Люди с совпадающим цветом карточек должны были сесть поговорить друг с другом в течение пяти минут. Затем они пересаживались и разговаривали с каким-нибудь обладателем карточки другого цвета. Различия, которые они наблюдали в общении между людьми, были удивительными. Люди с одним и тем же цветом карточек устанавливали раппорт значительно лучше. Гриндер и Бендлер подумали, что это завораживает и наводит на определенные мысли.

## ПРЕДИКАТЫ

Мы используем слова, чтобы описать наши мысли; таким образом, наш выбор слов будет показывать, какую репрезен-

тативную систему мы используем. Представьте себе трех человек, которые прочитали одну и ту же книгу.

Первый может отметить, как много он УВИДЕЛ в этой книге, как хорошо подобраны примеры, ИЛЛЮСТРИРУЮЩИЕ предмет, и что она написана с БЛЕСКОМ.

Другому может не понравиться ТОН книги, ее РЕЗКИЙ стиль. Он, фактически, не смог НАСТРОИТЬСЯ на идеи автора и хотел бы ПОТОЛКОВАТЬ с ним об этом.

Третий почувствует, что предмет разбирается очень ВЗВЕШЕННО. Ему импонирует манера, в которой автор ЗАТРОНУЛ все ключевые моменты, и он легко УХВАТИТ все новые идеи. Он ЧУВСТВУЕТ симпатию по отношению к автору.

Они все читали одну и ту же книгу. Вы заметите, что каждый из них выражает свое отношение к книге различными способами. Независимо от того, что они думают о книге, их отличает то, *как* они думают о ней. Первый мыслит *картинками*, второй — *звуками*, третий — *ощущениями*. Эти сенсорноопределенные слова — прилагательные, наречия и глаголы — называются в литературе по НЛП *предикатами*. Привычное использование одного вида предикатов будет указывать на предпочитаемую репрезентативную систему человека.

Можно найти предпочитаемую систему автора любой книги, обратив внимание на тот язык, которым он пользуется. (Исключение составляют книги по НЛП, в которых авторы могут предпринять более расчетливый подход к употребляемым словам.) Классическая литература всегда содержит богатый и разнообразный набор предикатов, используя все репрезентативные системы равным образом.

Такие слова, как «понимать», «объяснять», «думать», «процесс», не являются сенсорноопределенными и, следовательно, оказываются нейтральными по отношению к репрезентативным системам. В научных трудах авторы отдают предпочтение именно нейтральным, а не сенсорноопределенным словам, вероятно, неосознанно понимая, что сенсорноопределенные слова оказываются более личностными по отношению к автору и читателю и, следовательно, менее «объективными». Однако нейтральные слова будут переводиться читателем различными способами (кинестетичным, аудиальным и визуальным) и положат начало множеству академических споров, зачастую по поводу значения этих слов. Каждый будет уверен в том, что он прав.

Возможно, вам захочется узнать на будущее, какого рода слова вы предпочитаете в обычных разговорах. Поразительно бывает слушать других и открывать для себя, каким сенсорно-

определенным языком они предпочитают пользоваться. Тем из вас, кто предпочитает думать картинками, может нравиться обнаруживать образцы красочного языка у окружающих вас людей. Если вы думаете кинестетически, то сможете ухватить тот способ, которым люди добиваются успеха, а если вы думаете звуками, мы попросили бы вас прислушаться внимательно и настроиться на то, как разные люди говорят.

Установление раппорта имеет важные приложения. Секрет хорошей коммуникации заключается не столько в том, *что* вы говорите, сколько в том, *как* вы это говорите. Чтобы создать раппорт, подстройтесь к предикатам другого человека. Вы будете говорить на его языке и представлять ему идеи именно тем способом, каким он думает о них. Успех будет зависеть, во-первых, от вашей сенсорной остроты и способности увидеть, услышать или ухватить лингвистические паттерны других людей. И, во-вторых, от того, имеете ли вы достаточный запас слов в каждой репрезентативной системе для адекватной реакции. Конечно, не все разговоры будут происходить в одной системе, но подстройка к языку чрезвычайно важна для раппорта.

Вы скорее всего установите раппорт с человеком, который думает тем же самым способом, что и вы, и вы обнаружите это, прислушиваясь к тем словам, которые употребляет ваш партнер, независимо от того, соглашаетесь вы с ним или нет. Возможно, вы настроитесь на одну волну или посмотрите друг другу глаза в глаза, достигая устойчивого понимания.

Обращаясь к группе людей, используйте разнообразные предикаты. Предоставьте возможность визуалистам увидеть то, что вы говорите. Позвольте аудиально думающим людям услышать вас громко и отчетливо, постройте переправу к тем кинестетически думающим представителям аудитории, которые смогут ухватить смысл вашей речи. В противном случае, зачем им слушать вас? Если вы ограничите свое объяснение только одной репрезентативной системой, вы рискуете тем, что две трети аудитории не последует за вами.

## ВЕДУЩАЯ СИСТЕМА

Аналогично тому, как мы имеем предпочитаемую репрезентативную систему для своего осознаваемого мышления, у нас есть предпочитаемые средства для введения информации в свои осознаваемые мысли. Совершенная память содержала бы полный набор картин, звуков, ощущений, запахов и вкусов пер-

воначального переживания, но мы предпочитаем обращаться только к одной части набора, чтобы восстановить переживание. Вспомните снова свой отпуск. Каким было первое возникшее воспоминание — картинка, звук или ощущение?

Это ведущая система: внутренний канал, который мы используем в качестве ключа доступа к памяти. Именно так информация достигает уровня осознания разумом. Например, я могу вспоминать свой отпуск и начать с осознавания ощущений релаксации, которые я испытывал, но тот путь, по которому эти воспоминания поступили в мозг изначально, мог быть картинками. В данном случае моя ведущая система является визуальной, а моя предпочитаемая система — кинестетической.

Ведущая система аналогична запускающейся программе компьютера — незаметная, но необходимая для работы компьютера в целом программа. Ее иногда называют системой ввода, поскольку она поставляет материалы для сознательного обдумывания.

Большинство людей имеет предпочитаемую систему ввода, но она не обязана совпадать с их первичной системой. Один и тот же человек может иметь различные ведущие системы для разных типов переживаний. Например, он может использовать картинки для того, чтобы войти в соприкосновение с болезненным переживанием, и звуки, чтобы восстановить приятный опыт.

Иногда человек может оказаться неспособным представить одну из репрезентативных систем в сознании. Например, некоторые люди говорят, что они не видят никаких внутренних картин. Хотя это верно для них, на самом деле это невозможно, в противном случае они были бы не в состоянии узнавать людей или описывать любые предметы. Они просто не осознают тех картин, которые видят внутренним зрением. Если эта неосознаваемая система генерирует болезненные образы, человек может чувствовать себя плохо, не понимая, почему. Человек, не осознающий кинестетическую систему, будет испытывать беспокойство, соприкасаясь со своими ощущениями. Эти ощущения могут вырваться на поверхность другими способами, часто в виде болезней.

## СИНЕСТЕЗИЯ, НАЛОЖЕНИЕ И ПЕРЕВОД

Богатство и размах наших мыслей зависит от наших способностей устанавливать связи и передвигаться от одного способа мышления к другому. Так, если моя ведущая система явля-

ется аудиальной, а моя предпочитаемая система — визуальная, я буду преимущественно вспоминать человека по звуку его голоса, а затем думать о нем в картинках. Именно так я получаю ощущения по поводу этого человека.

Итак, мы получаем информацию в одном канале восприятия, но репрезентируем ее внутри себя в другом канале. Звуки могут вызвать в воображении визуальные воспоминания или абстрактные визуальные образы. Мы говорим о цветовой тональности музыки, о теплых звуках, о кричащих цветах. *Одновременная и неосознаваемая связь между каналами восприятия называется* ***синестезией.*** То, как человек входит в свою предпочитаемую репрезентативную систему, часто оказывается его наиболее устойчивым типичным паттерном синестезии.

Синестезии представляют собой важную часть того, как мы думаем, а некоторые из них оказываются настолько укоренившимися и широко распространенными, что кажется, будто они были вплетены в наш мозг с самого рождения. Например, цвета часто связаны с настроением: красный — с гневом, голубой — со спокойствием. Фактически и кровяное давление, и частота пульса слегка возрастают в обстановке, в которой преобладает красный цвет, и понижаются, если окружающая обстановка окрашена преимущественно в голубые тона. Существуют исследования, которые показали, что люди воспринимают голубые комнаты более холодными, чем желтые, даже в том случае, если они на самом деле слегка теплее. Музыка широко использует синестезии: визуально воспринимаемая высота расположения ноты в нотном стане связана с тем, как высоко она звучит. Кроме того, некоторые композиторы ассоциировали определенные музыкальные звуки с определенными цветами.

Синестезии возникают автоматически. Иногда у нас возникает желание намеренно установить связи между внутренними каналами восприятия, например, для того, чтобы получить доступ к той репрезентативной системе, которая нами не осознается.

Предположим, человек испытывает трудности с визуализацией. Сначала вы можете попросить его вернуться к счастливому приятному переживанию, возможно, к тем временам, которые он проводил у моря. Предложите ему услышать шум моря внутри себя, а также звук любого разговора, который мог происходить тогда. Продолжая слушать эти звуки, он может переключиться на ощущения слабого ветерка, обдувающего его лицо, солнца, согревающего его плечи, и песка, набившегося между пальцами его ног. Отсюда уже полшага к тому, чтобы увидеть образ песка под ногами или увидеть солнце в небе. Эта техника

наложения может восстановить воспоминание целиком: картинки, звуки и ощущения.

Как перевод с одного языка на другой сохраняет значение, но полностью изменяет форму, точно так же переживание может быть переведено с одного внутреннего канала на другой. Например, вы можете увидеть неубранную комнату, испытать неприятные ощущения и захотеть сделать что-нибудь с этим. Вид той же самой комнаты может совершенно не затронуть вашего друга, и он окажется не в состоянии понять, почему вы так расстроены. Он может подумать, что вы слишком чувствительны, потому что он не может войти в мир ваших переживаний. Он смог бы понять ваши чувства, если бы вы объяснили ему, что это примерно так же, как если бы вы обнаружили в своей постели крошки от печенья. Переходя на язык звуков, вы могли бы сравнить это с дискомфортом от прослушивания ненастроенного музыкального инструмента. Эта аналогия заденет чувствительную струнку любого музыканта, по крайней мере, вы будете говорить на его языке.

## ГЛАЗНЫЕ СИГНАЛЫ ДОСТУПА

Легко обнаружить, когда человек думает картинками, звуками или ощущениями. Существуют видимые изменения, которые происходят в нашем теле, когда мы думаем различными способами. Способ нашего мышления оказывает влияние на наше тело, а то, как мы используем наше тело, действует на то, как мы думаем.

Что первым бросается вам в глаза, когда вы открываете входную дверь вашего дома?

Чтобы ответить на этот вопрос, вы, вероятно, посмотрели вверх и влево от себя. Именно так, глядя вверх и влево, большинство правшей вспоминает зрительные образы.

Теперь представьте себе, что бы вы почувствовали, если бы вельветовая ткань касалась вашей кожи?

Сейчас вы, наверное, посмотрели вниз и вправо, что является для большинства людей способом обратиться к своим ощущениям.

Мы систематически передвигаем свои глаза в различных направлениях в зависимости от того, как мы думаем. Неврологические исследования показали, что движения глаз по горизонтали и вертикали оказываются связанными с активацией различных частей головного мозга. Эти движения называются *ла-*

*теральными глазными движениями* (ЛГД) в литературе по неврологии. В НЛП они называются *глазными сигналами доступа*, потому что они являются визуальными сигналами, которые позволяют нам понять, как люди получают доступ к информации. Существует определенная внутренняя связь между движениями глаз и репрезентативными системами, поскольку одни и те же паттерны оказываются распространенными во всем мире (за исключением района проживания басков в Испании).

Когда мы визуализируем что-то из нашего прошлого опыта, наши глаза имеют тенденцию перемещаться вверх и влево по отношению к нам. Во время конструирования картинки из слов или в то время, когда мы пытаемся «вообразить» себе нечто такое, чего никогда раньше не видели, наши глаза поднимаются вверх и вправо. Глаза перемещаются по горизонтали влево, когда вы вспоминаете звуки, и по горизонтали вправо при конструировании звуков. При получении доступа к ощущениям типичным является движение глаз вниз и вправо. Когда вы разговариваете сами с собой, ваши глаза чаще всего находятся внизу слева. Расфокусированный взгляд прямо перед собой, когда собеседник смотрит на вас и не видит вас, тоже говорит о визуализации.



Визуализация

Визуально сконструированные образы

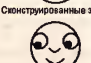


Визуально вспоминаемые образы



Сконструированные звуки

Вспоминаемые звуки



Кинестатика



Аудиальный дискретный (внутренний) диалог

Как мы видим другого человека

Большинство правшей имеют паттерны движений глаз такие, как показано на диаграмме. Они могут быть перевернутыми для левшей, которые могут смотреть вправо, чтобы вспомнить образы или звуки, и влево, чтобы их сконструировать. Глазные сигналы доступа устойчивы для одного человека. Иногда они будут смотреть влево вниз, ощущая, и вправо вниз, прослушивая внутренний диалог. Всегда существуют исключения — будьте внимательны в применении к людям этих общих правил. Ответ ищите не в обобщении, а в том человеке, который перед вами находится.

Хотя в процессе мышления вы можете сознательно двигать глазами в любом направлении, получение доступа к определенной репрезентативной системе оказывается, в общем случае, значительно более легким, если вы используете подходящие естественные движения глаз. Они представляют собой инструменты тонкой настройки вашего мозга на определенную репрезентативную систему. Если вы хотите вспомнить то, что вы видели вчера, легче всего будет посмотреть вверх влево или зафиксировать взгляд прямо перед собой. Трудно вспоминать образы, глядя вниз.

Мы обычно не осознаем свои латеральные движения глаз, и не существует причин, заставляющих нас это делать, но «высматривать» информацию в правильном месте — это полезное умение.

Сигналы доступа позволяют нам узнать, как другой человек думает, и важную часть тренингов НЛП составляет наблюдение за глазными сигналами доступа людей.

Один из способов такого наблюдения заключается в том, чтобы задавать вопросы и следить за движениями глаз, а не за ответами.

Например, если я спрошу: «Какого цвета покрытие на вашем диване?» — то вам придется визуализировать это покрытие, чтобы дать ответ, независимо от того, какого цвета оно на самом деле.

Вы можете выполнить следующее упражнение со своим другом. Сядьте в спокойном месте, задайте другу следующие вопросы и следите за его глазными сигналами доступа. Если хотите, отмечайте их. Попросите его сделать свои ответы короткими или просто кивать, когда у него будет готовый ответ. Когда вы закончите, поменяйтесь местами и ответьте на вопросы сами. Не нужно делать ничего специального, пытаясь зафиксировать направление движения глаз, необходимо проявить лишь немного любопытства относительно того, *как* мы думаем.

*Вопросы, которые с необходимостью включают визуальное воспоминание для того, чтобы получить ответ:* Какого цвета ваша входная дверь? Что вы видите, совершая прогулку в ближайший магазин? Как расположены полоски на теле у тигра? Сколько этажей в доме, в котором вы живете? У кого из ваших друзей самые длинные волосы?

***Следующая группа вопросов потребует визуального конструирования для ответа:*** Как бы выглядела ваша спальная комната с розовыми в крапинку обоями? Если карту перевернуть, то в каком направлении будет юго-восток? Представьте себе пурпурный треугольник внутри красного квадрата. Как бы вы произнесли по буквам свое христианское имя, начиная с конца?

*Чтобы получить доступ к аудиальному воспоминанию, вы можете спросить:* Можете ли вы услышать внутри себя свое любимое музыкальное произведение? Какая дверь в вашем доме скрипит громче всех? Как звучит сигнал «занято» в вашем телефоне? Третья нота в национальном гимне выше или ниже второй? Можете ли вы услышать хоровое пение внутри себя?

*Вопросы для аудиального конструирования:* Как громко получится, если десять человек крикнут одновременно? Как будет звучать ваш голос под водой? Представьте свою любимую мелодию, звучащую в два раза быстрее. Какой звук издаст пианино, когда оно упадет с десятого этажа? На что будет похож вопль мандрагоры? Как будет звучать цепная пила в сарае из рифленого железа?

*Вопросы для внутреннего диалога:* Каким тоном вы разговариваете сами с собой? Прочитайте детский стишок про себя. Когда вы говорите сами с собой, откуда звучит ваш голос? Что вы говорите сами себе, когда дела идут плохо?

*Вопросы для кинестетического канала восприятия (включая запах и вкус):* Что бы вы ощущали, надевая мокрые носки? На что это похоже — опускать свои ноги в холодный бассейн? Какие ощущения вы испытывали бы, натянув шерстяной свитер на голое тело? Какая рука сейчас теплее: правая или левая? Насколько приятно было бы вам устроиться в ванной с теплой водой? Как вы себя чувствуете после вкусного обеда? Вспомните запах нашатыря. Что вы чувствуете после того, как хлебнули целую ложку пересоленного супа?

Мыслительный процесс — вот что имеет значение, а не сам ответ. Нет необходимости в том, чтобы получать словесный ответ. О некоторых вопросах можно думать различными способами. Например, чтобы подсчитать количество насечек на краю монеты в 50 центов, вы можете мысленно увидеть монету

и подсчитать насечки, или, по-другому, вы можете подсчитать их, мысленно трогая края монеты. Так, если вы задали вопрос, который должен вызывать визуализацию, но сигналы доступа говорят о другом, то это признак гибкости и креативности человека. Это не всегда означает, что паттерны сигналов доступа неправильные или что данный человек «неправильный». Если сомневаетесь, спросите: «Как вы подумали?».

Движения глаз происходят очень быстро, и вам следует быть наблюдательным, чтобы увидеть их. Они будут показывать последовательность репрезентативных систем, которые человек использует, чтобы ответить на поставленный вопрос. Например, отвечая на аудиальный вопрос о самой громко скрипящей двери, человек может визуализировать каждую дверь, мысленно почувствовать, как он ее открывает, и затем услышать звук. Возможно, он будет вынужден сделать это несколько раз, прежде чем даст ответ. Часто человек будет обращаться сначала к своей ведущей системе, чтобы ответить на вопрос. Тот, у кого ведущая система — визуальная, обычно будет создавать картинки различных ситуаций при ответе на аудиальные и кинестетические вопросы, прежде чем услышит звуки или восстановит ощущения.

## ДРУГИЕ СИГНАЛЫ ДОСТУПА

Движения глаз не являются единственными сигналами доступа, хотя, вероятно, их легче всего заметить. Так как тело и мозг неразделимы, то способ мышления всегда проявляется в чем-нибудь, и вы увидите это, если знаете, куда смотреть. В частности, это проявляется в паттернах дыхания, цвете кожи и позе.

Человек, думающий визуальными образами, обычно будет говорить быстрее и более высоким тоном, чем тот, который думает по-другому. Образы возникают в голове быстро, и вам приходится говорить быстро, чтобы успевать за ними. Дыхание будет верхним и более поверхностным. Часто наблюдается повышенное напряжение мускулатуры, в частности, в плечах, голова поднята высоко, а лицо бледнее обычного.

Те люди, которые думают звуками, дышат всей грудью. Часто возникают мелкие ритмические движения тела, а тон голоса чистый, выразительный и резонирующий. Голова балансирует на плечах или слегка наклонена к одному из них, как бы прислушиваясь к чему-то

Люди, которые разговаривают сами с собой, будут часто склонять голову в одну сторону, подпирая ее рукой или кулаком. Это положение известно под названием «телефонная поза», потому что она выглядит так, как будто человек говорит по невидимому телефону. Некоторые люди повторяют то, что они только что услышали, в такт своему дыханию. Вы сможете увидеть, как шевелятся их губы.

Кинестетический доступ характеризуется глубоким низким дыханием в области живота, часто сопровождающимся мускульным расслаблением. С низким положением головы связан голос низкой тональности, и человек будет говорить медленно, с длинными паузами. «Мыслитель» — скульптура Родена — несомненно, думает кинестетически.

Движения и жесты также расскажут о том, как человек думает. Многие люди будут указывать на тот орган чувств, который они используют внутренним образом: они покажут на свои уши, прислушиваясь к звукам внутри себя, покажут на глаза, визуализируя, или на живот, если испытывают сильные ощущения. Эти знаки скажут вам не о том, о чем думает человек, а о том, как он это делает. Это язык телодвижений в более рафинированной и утонченной форме, чем обычно принято его интерпретировать.

Идеи репрезентативных систем — это очень полезный способ понимания того, как различные люди думают, а чтение сигналов доступа является бесценным искусством для тех, кто хочет улучшить свои способности коммуникации с другими людьми. Это важно для терапевтов и преподавателей. Терапевт может начать понимать, как его клиенты думают, и обнаружит, каким образом они могли бы это изменить. Преподаватель может определить, какие способы мышления работают лучше в разных ситуациях, и учить именно этим успешным способам.

Существует множество теорий о психологических типах, основанных на физиологии и способах мышления. НЛП предлагает другую возможность. Привычные способы мышления оставляют свой отпечаток на теле. Эти характерные позы, жесты и паттерны дыхания становятся привычными для человека, который думает преимущественно одним способом. Другими словами, человек, который говорит быстро, голосом высокой тональности, имеющий довольно частое и верхнее дыхание и напряжение в области плечевого пояса, вероятно, является человеком, который думает главным образом картинками. Человек, который говорит медленно, низким голосом, сопровождая речь глубоким дыханием, по-видимому, в значительной степени полагается на свои чувства.

Разговор между человеком, думающим визуально, и человеком, мыслящим ощущениями, может стать серьезным испытанием для обеих сторон. Визуально мыслящий будет нетерпеливо перебирать ногами, в то время как кинестетический собеседник буквально «не сможет увидеть», почему тот вынужден идти так быстро. Тот, кто сможет приспособиться к способу мышления другого человека, получит лучшие результаты.

Однако запомните, что все эти обобщения должны быть проверены в наблюдениях и на опыте. Подчеркиваю, что НЛП не является еще одним способом развешивания ярлыков на людей и деления их на типы. Сказать, что кто-то относится к визуальному типу, не более полезно, чем заявить, что у него рыжие волосы. Если эти обобщения ослепляют вас, мешают вникнуть в суть, значит вы занялись созданием стереотипов.

Возможно, у вас возникнет значительное искушение категоризировать себя и других людей в терминах первичных репрезентативных систем. Сделать такую ошибку — значит угодить в ловушку традиционной психологии: выдумать набор категорий и затем впихивать людей в эти категории независимо от того, подходят они или нет. Реальные люди всегда богаче тех обобщений, которые сделаны относительно их поведения. НЛП предлагает достаточно богатый набор моделей, чтобы составить описание того, что люди делают на самом деле, а не подгонять их под стереотипы.

## СУБМОДАЛЬНОСТИ

Мы говорили о трех основных способах мышления: с помощью звуков, картинок и ощущений — но это лишь первый шаг. Если вы хотите описать виденную ранее картинку, то существует масса деталей, которые вы могли бы уточнять. Была ли она цветной или черно-белой? Это фильм или слайд? Далеко она или близко? Такого рода различения могут быть сделаны независимо от того, что изображено на картинке. Аналогичным образом вы могли бы описать звук как высокий или низкий, близкий или далекий, громкий или тихий. Ощущения могут быть сильными или слабыми, тяжелыми или легкими, притупленными или острыми. Итак, определив общее направление своих размышлений, на следующем шаге мы достигнем значительно большей точности внутри этой системы.

Займите удобное положение и вспомните приятный случай из своей жизни. Исследуйте любую картинку, которая появит-

ся у вас в этом воспоминании. Вы видите ее как будто своими собственными глазами (ассоциированно), или вы видите ее, как будто находитесь в каком-то другом месте (диссоциированно)? Если вы видите себя в картинке, вы, должно быть, диссоциированны. Цветная ли она? Это фильм или слайд? Это трехмерное изображение или оно плоское, как фотография? Продолжая смотреть на эту картинку, вы можете также дополнить ее описание.

Далее обратите внимание на любые звуки, которые связаны с этим воспоминанием. Они громкие или тихие? Близкие или далекие? Откуда они доносятся?

Наконец, обратите внимание на любые ощущения или чувства, которые являются частью этого воспоминания. Где появляются эти ощущения? Это жесткое или мягкое? Легкое или тяжелое? Горячее или холодное?

Эти различения в литературе по НЛП называются субмодальностями. Если репрезентативные системы являются модальностями — способами восприятия мира, то субмодальности — это кирпичики, из которых строятся эти восприятия, то, из чего состоят картинки, звуки и ощущения.

Люди использовали идеи НЛП во все времена. НЛП зародилось вовсе не тогда, когда придумали ему название. Древние греки толковали о чувственном переживании, а Аристотель говорил о субмодальностях, называя их по-другому, когда ссылался на качества этих чувств.

Ниже приводится список наиболее часто встречающихся субмодальностей.

*Визуальные:*

Ассоциированная (вижу своими собственными глазами) или диссоциированная (вижу себя со стороны).

Цветная или черно-белая.

В рамке или без нее.

Глубина (двух- или трехмерная).

Местоположение (слева или справа, вверху или внизу).

Расстояние от меня до картинки

Яркость.

Контрастность.

Резкость (размытая или сфокусированная).

Движение (фильм или слайд).

Скорость (быстрее или медленнее обычного)

Количество (отдельная сцена или множество образов).

Размер.

*Аудиальные:*
Стерео или моно.
Слова или звуки.
Громкость (громко или тихо).
Тон (мягкий или жесткий).
Тембр (наполненность звуков).
Местоположение источника звука.
Расстояние до источника.
Длительность.
Непрерывность или дискретность.
Скорость (быстрее или медленнее обычного).
Чистота (чистый или приглушенный).
*Кинестетические:*
Локализация.
Интенсивность.
Давление (сильное или слабое).
Степень (насколько велико).
Текстура (шероховатый или гладкий).
Тяжесть (легкий или тяжелый).
Температура.
Длительность (как долго это длится).
Форма.

Это далеко не полный список наиболее общих субмодальных различений, которые делают люди. Некоторые субмодальности являются непрерывными или дискретными; подобно выключателю, включенному или выключенному, переживание может принимать одну или другую форму. Например, картинка не может быть ассоциированной и диссоциированной одновременно. Большинство субмодальностей изменяется постепенно, как будто их регулируют реостатом. Они образуют нечто вроде скользящей шкалы, например, резкость, яркость или громкость. Аналоговая — это слово, которое используют для описания тех качеств, которые могут изменяться постепенно в пределах своих границ.

Многие из этих субмодальностей прячутся во фразах, которые мы используем, и если вы посмотрите на список в конце этого параграфа, вы сможете увидеть их в новом свете или они подействуют на вас по-другому, потому что они красноречиво говорят о том, как работает наш мозг. Субмодальности можно рассматривать как наиболее фундаментальный операционный код человеческого мозга. Просто невозможно подумать о чем-то или восстановить какое-нибудь переживание без того, что-

бы оно имело субмодальную структуру. В то же время легко не осознавать субмодальную структуру переживания до тех пор, пока вы не обратите на нее сознательное внимание.

Наиболее интересное свойство субмодальностей заключается в том, что происходит, когда вы их изменяете. Некоторые из них могут быть изменены безнаказанно и не производят различий. Другие могут быть критическими по отношению к отдельным воспоминаниям, и изменение их полностью меняет наше отношение к переживанию. Обычно воздействие и смысл воспоминания или мысли в большей степени являются функцией небольшого числа критических субмодальностей, а не содержания.

Как только событие произошло, оно закончилось, и мы никогда не сможем вернуться назад и изменить его. После этого мы реагируем уже не на само событие, а на свое воспоминание об этом событии, которое может быть изменено.

Проведите следующий эксперимент. Вспомните какое-нибудь приятное событие. Убедитесь в том, что вы ассоциированы в картинке, видите ее своими собственными глазами. Обратите внимание на свои ощущения. Теперь диссоциируйтесь. Выйдите из своего тела и посмотрите со стороны на человека, очень похожего на вас, который видит и слышит то, что вы видели и слышали тогда. Это почти наверняка изменит ваше отношение к событию. Диссоциация от воспоминания лишает его своей эмоциональной силы. Приятное воспоминание утрачивает свою прелесть, а неприятное теряет свою боль. В будущем, когда воображение будет рисовать вам болезненную сцену, диссоциируйтесь от нее. Чтобы получить удовольствие от приятных воспоминаний, убедитесь в том, что вы ассоциированы. Вы можете изменить то, как вы думаете. Это важное положение из неписаного руководства по использованию мозга.

Выполните следующий эксперимент по изменению способа вашего мышления и определите, какие субмодальности являются критическими для вас. Вернитесь мысленно к особенной эмоционально окрашенной ситуации, которую вы можете вспомнить хорошо. Сначала осознайте визуальную часть воспоминания, представьте себе, что вы поворачиваете ручку регулятора яркости изображения, увеличивая и уменьшая яркость. Отметьте, какие изменения это вносит в ваше переживание. Какая яркость оказывается для вас более предпочтительной? В конце верните яркость в первоначальное состояние.

Далее, приблизьте образ, затем удалите его. Что при этом изменяется и какое положение образа вам больше нравится? Верните его в то положение, в котором он был вначале.

Теперь, если он был цветным, сделайте его черно-белым. Если же он был черно-белым, добавьте ему цвета. Оцените изменения, какие из них лучше? Вернитесь в исходное положение.

Далее, есть ли в нем движение? Если да, то замедляйте его до тех пор, пока оно не остановится. Затем увеличивайте скорость. Отметьте наиболее предпочтительную скорость и вернитесь к первоначальной.

Наконец, попробуйте изменить ассоциированное состояние на диссоциированное и обратно.

Некоторые, а может быть, и все изменения будут оказывать глубокое воздействие на ваше отношение к этому воспоминанию. Вы можете захотеть оставить воспоминание с теми значениями субмодальностей, которые вам больше понравились. Вас могут не устраивать те субмодальности, которые мозг предоставил вам без вашего ведома. Вы не забыли выбрать их сами?

Сейчас продолжайте свой эксперимент с другими визуальными субмодальностями и наблюдайте за тем, что происходит. Сделайте то же самое с аудиальной и кинестетической частями этого воспоминания.

Для большинства людей переживание будет более интенсивным и незабываемым, если оно большое, яркое, цветное, близкое и ассоциированное. Если это так и для вас, убедитесь, что вы храните свои хорошие воспоминания именно таким способом. Наоборот, сделайте свои неприятные воспоминания маленькими, темными, черно-белыми, удаленными и диссоциированными. И в том, и в другом случае содержание воспоминания остается неизменным, изменяется лишь то, *как мы его помним.* Плохие вещи случаются и имеют последствия, с которыми мы вынуждены жить, но они не обязаны преследовать нас. Их сила, заставляющая нас чувствовать себя плохо *здесь и сейчас*, имеет происхождение в том способе, которым мы думаем о них. Существенное различие, которое следует делать, заключается в том, чтобы находить разницу между действительно происшедшим событием и тем смыслом и влиянием, который мы ему придаем тем способом, *которым мы его помним.*

Возможно, у вас есть внутренний голос, который ворчит на вас.

Сделайте его медленным.

Теперь увеличьте его скорость.

Поэкспериментируйте с изменением его тона.

С какой стороны он звучит?

Что произойдет, если вы перенесете его на другую сторону?

Что случится, если вы сделаете его более громким?

Или более тихим?

Разговор с самим собой может быть превращен в настоящее удовольствие.

Этот голос может даже не быть вашим собственным. Если он не ваш, спросите его, что он делает в вашей голове.

Изменение субмодальностей — это предмет субъективного переживания, которое трудно передать словами. Теория спорна, опыт убеждает. Вы можете быть режиссером своего собственного воображаемого фильма и можете сами решать, *как вы хотите думать*, а не быть во власти репрезентаций, которые, казалось бы, возникают сами по себе. Подобно телевизору в летний период, мозг показывает массу повторений, многие из которых являются старыми и не очень хорошими фильмами. Вам нет необходимости смотреть их.

Эмоции приходят откуда-то, хотя причина их появления может и не осознаваться. Но даже если сами эмоции являются кинестетическими репрезентациями и имеют вес, локализацию и интенсивность, у них есть субмодальности, которые могут быть изменены. Чувства не являются полностью непроизвольными, и вы можете пройти длинный путь, прежде чем выберете те чувства, которые вы хотите иметь. Эмоции могут быть прекрасными слугами и суровыми учителями.

Репрезентативные системы, ключи доступа и субмодальности представляют собой важные кирпичики, из которых строится здание субъективного опыта. Неудивительно, что люди строят различные карты окружающего их мира. Они имеют различные ведущие и предпочитаемые репрезентативные системы, различные синестезии и кодируют свои воспоминания с помощью различных субмодальностей.

Когда же, наконец, мы используем язык для общения друг с другом, просто удивительно, как это мы ухитряемся понимать друг друга.

## ПРИМЕРЫ СЕНСОРНООПРЕДЕЛЕННЫХ СЛОВ И ВЫРАЖЕНИЙ

*Визуальные:* смотреть, картина, фокус, воображение, прозрение, сцена, слепой, визуализировать, перспектива, блестеть, отражать, прояснять, рассматривать, глаз, фокусировать, предвидеть, иллюзия, иллюстрировать, замечать, вид, взгляд, точка зрения, показывать, появиться, анонс, видеть, обзор, обозрение, зрение, зрелище, наблюдать, неясный, темный.

Аудиальные: говорить, акцентировать, рифма, громкий, тон, резонировать, звук, монотонный, глухой, звонок, спрашивать, ударение, внятный, слышать, дискуссия, заявлять, делать замечание, слушать, звенеть, замолчать, неразговорчивый, вокальный, звучать, голос, говорит, тишина, диссонанс, созвучный, гармоничный, пронзительный, тихий, немой.

Кинестетические: хватать, вручать, контактировать, толкать, тереть, жесткий, теплый, холодный, шершавый, взяться, сдавить, сжать, напрячься, осязаемый, ощутимый, напряжение, твердый, мягкий, нежный, зажимать, держать, задевать, сносить, тяжелый, гладкий.

Нейтральные: решать, думать, помнить, знать, медитировать, понимать, намереваться, осознавать, оценивать, учить, мотивировать, изменять, сознательный, относиться.

Обонятельные: душистый, ароматный, дымный, спертый, свежий, благоухающий, вонючий.

Вкусовые: кислый, соленый, сладкий, вкусный, сочный, привкус, горький.

Визуальные выражения: я вижу, что вы имеете в виду; я внимательно рассматриваю эту идею; мы смотрим глаза в глаза; я имею смутное представление; у него слепое пятно; покажите мне, что вы имеете в виду; вы посмотрите на это — и рассмеетесь; это прольет немного света на существо вопроса; он смотрит на жизнь сквозь розовые очки; это прояснилось для меня; без тени сомнения; смотреть скептически; будущее выглядит светлым; решение возникло перед его глазами; приятное зрелище.

Аудиальные выражения: на той же длине волны; жить в гармонии, говорить на тарабарском языке; пропускать мимо ушей; звонить в колокол; задавать тон; слово за слово; неслыханный; ясно выраженный, давать аудиенцию; держать язык за зубами; манера говорить громко и отчетливо.

Кинестетические выражения: я связался с вами; я ухватил эту идею; задержаться на секунду; я своей печенкой чувствую это; человек с холодным сердцем; хладнокровный человек; толстокожий; руки чешутся; пальцем не тронуть; палец о па-

**лец не ударил; твердое основание; загореться желанием; не хватать звезд с неба; плавно регулировать.**

***Обонятельные и вкусовые выражения:*** **чуять недоброе; горькая пилюля; вкус к хорошей жизни; слащавый человек; кислая мина.**

## ГЛАВА 3

## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СОСТОЯНИЯ И ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СВОБОДА

Когда люди находятся в эмоциональном и физическом упадке, мы часто говорим, что они в «ужасном состоянии». Аналогично мы осознаем, что для решения большинства задач мы должны быть в «правильном состоянии духа». Что такое состояние духа? Очень просто: это все те мысли, эмоции и физиология, которые мы проявляем в этот момент, внутренние картинки, звуки, ощущения и все паттерны позы и дыхания. Разум и тело полностью взаимосвязаны, так что наши мысли немедленно оказывают влияние на нашу физиологию, и наоборот.

Состояние нашего разума непрерывно меняется, и это одна из тех немногих вещей, связанных с разумом, на которую мы можем положиться. Когда вы меняете состояние, мир вокруг тоже меняется. (Или кажется, что меняется.) Мы часто более осознаем наше эмоциональное состояние, чем нашу физиологию, позу, жесты, дыхание. Часто считается, что эмоции находятся вне нашего сознательного контроля, что они являются видимой, верхней частью айсберга. Мы не видим целиком физиологию и мыслительный процесс, которые лежат в основании эмоций и поддерживают их. Девять десятых айсберга скрыты под водой. Пытаться влиять на эмоции, не изменяя состояние, столь же бесполезно, как пытаться заставить айсберг исчезнуть, распиливая его верхушку. Будет лишь увеличиваться поверхность, пока вы не приложите сверхусилия, погружая его в воду, и это именно то, что мы часто делаем, применяя наркотик или силу воли. По-нашему, разум ведет, а тело следует послушно. Таким образом, привычные эмоции могут отражаться на лице и в позе человека, потому что человек не замечает, как эти эмоции формируют его физиологию.

Проведите следующий эксперимент: подумайте о некотором приятном переживании, о том времени, когда вы действительно чувствовали себя хорошо. Когда вы его найдете, перенеситесь мысленно в то переживание. Потратьте минуту или

две, переживая вновь этот опыт настолько полно, насколько вы можете.

Когда вы получите удовольствие от этих приятных ощущений, посмотрите вокруг себя, отметьте то, что вы видите, и те звуки, которые слышите во время переживания этого воспоминания.

Отметьте свои ощущения. Когда выполните, вернитесь в настоящее.

Отметьте воздействие, которое эта процедура оказала на ваше настоящее состояние, в особенности на вашу позу и дыхание. Прошлый опыт не исчез навсегда, он может помочь вам чувствовать себя хорошо в настоящем, хотя картины и звуки прошлого остались позади. Когда мы воссоздаем их внутри себя, действительные ощущения оказываются настолько же реальными и непосредственными, какими они были тогда. Что бы вы ни чувствовали перед тем, как прочитали этот абзац, вы уже перевели себя в более ресурсное состояние.

Теперь, наоборот, вспомните слегка неприятный прошлый опыт. Когда он придет в голову, вообразите себя снова в той ситуации.

Что вы видите в той ситуации? Что вы слышите?

Отметьте свои ощущения.

Не задерживайтесь слишком долго на этом переживании, вернитесь в настоящее и отметьте воздействие, которое оно оказало на вас. Осознайте свои ощущения после этого переживания по сравнению с ощущениями после предыдущего. Отметьте также перемены в позе и дыхании.

Теперь измените свое эмоциональное состояние. Сделайте несколько физических упражнений, подвигайтесь и переведите свое внимание с воспоминаний на что-то совершенно иное. Посмотрите в окно, попрыгайте, перейдите на другой конец комнаты и коснитесь стены или наклонитесь и коснитесь пальцев ног. Обратите внимание на физические ощущения движения и на то, что вы осознаете здесь и сейчас.

В НЛП-терминах эта процедура известна как изменение состояния, и она стоит того, чтобы прибегать к ней, когда вы почувствуете себя в нересурсном состоянии. Когда вы вспоминаете неприятные события и входите в нересурсное состояние, ваше тело целиком принимает это негативное состояние и поддерживает его тонусом мускулов, позой и дыханием. Эти физически накопленные воспоминания могут испортить ваши будущие переживания на минуты или часы. Мы все знаем, что значит «встать не с той ноги». Люди, страдающие депрессией, имеют бессознательно усвоенную способность поддерживать нересурсное состо-

яние в течение продолжительного времени. Другие усвоили способность изменять свое эмоциональное состояние по своему усмотрению, создав для себя эмоциональную свободу, которая преобразует их жизнь. Они также переживают взлеты и падения в жизни, но не застревают на болезненных эмоциях.

В течение жизни мы постоянно проходим через различные эмоциональные состояния, иногда быстро, иногда более размеренно. Например, вы могли чувствовать себя неважно, а друг по телефону сообщил хорошие новости. У вас на душе посветлело. Или, может быть, был яркий солнечный день, а вы, распечатав почту обнаружили неожиданно большой счет. И внутренние облака могли затмить реальное солнце.

Мы можем влиять на свое состояние, а не просто реагировать на то, что происходит вокруг. В предыдущие несколько минут вы чувствовали себя хорошо, затем испытывали неудобство, затем... как же вы чувствуете себя сейчас? А ведь вокруг вас ничего не изменилось. Вы сделали все это сами.

## ИЗВЛЕЧЕНИЕ

Извлечение — это слово, используемое в НЛП для обозначения процесса перевода человека в определенное состояние. Это обыденное умение, проявляющееся под различными названиями, потому что все мы весьма натренированы в деле погружения людей в различные настроения и выведения их из этих настроений. Мы постоянно делаем это нашими словами, тоном и жестами. Иногда, тем не менее, мы извлекаем не то, что хотим. Сколько раз вы слышали фразу типа: «Что с ним случилось, ведь я только сказал...»?

Простейший способ извлечь какое-нибудь эмоциональное состояние — это попросить человека вспомнить то время, когда он переживал эту эмоцию. Чем более выразительны вы будете, тем более выразительной будет извлеченная вами эмоция. Если тон вашего голоса, слова, выражение лица и поза соответствуют той реакции, о которой вы спрашиваете, то вы ее получите с большей вероятностью.

Все ваши усилия не останутся без результата. Если вы пытаетесь перевести человека в спокойное ресурсное состояние, то бесполезно говорить с ним громким, быстрым голосом, часто и неглубоко дыша и производя множество порывистых движений. Несмотря на ваши успокаивающие слова, собеседник будет становиться более возбужденным. Вам следует делать

то, что вы говорите. Так, если вы хотите перевести кого-то в состояние уверенности, вы просите его вспомнить то особенное время, когда он был уверенным. Вы говорите ясно, уверенным тоном, ровно дыша, с поднятой головой и в прямой позе. Вы действуете «уверенно». Если ваши слова не будут конгруэнтны языку тела и тону голоса, то люди будут стремиться следовать невербальным сообщениям.

Важно также то, чтобы человек вспоминал переживание как бы изнутри, а не наблюдая самого себя со стороны. Будучи ассоциированным в ситуации, он сможет восстановить ощущения более полно. Наблюдая со стороны, он становится диссоциированным, а чувства становятся менее интенсивными. Представьте себе человека, который ест ваш любимый фрукт. А теперь представьте себе, что вы сами едите этот фрукт. Который из опытов более насыщен вкусовыми ощущениями? Чтобы извлечь свое собственное состояние, погрузите себя в переживание настолько полно и ярко, насколько это возможно.

## КАЛИБРОВКА

Калибровка — это слово, обозначающее в НЛП осознание того факта, что люди находятся в различных состояниях. Это умение, которое у всех нас есть и которое мы используем ежедневно, и это умение стоит того, чтобы его развивать и рафинировать.

Вы замечаете тонкие различия в проявлениях того, как другие люди переживают разные воспоминания и разные состояния. Например, если кто-то вспоминает пугающий опыт, его губы могут стать тоньше, кожа — побледнеть, а дыхание стать более поверхностным; тогда как, вспоминая приятное событие, он может измениться по-другому: губы станут полнее, лицо порозовеет и на нем расслабятся мускулы, дыхание станет более глубоким.

Порой наши способности к калибровке оказываются настолько слабыми, что мы замечаем, что другой человек расстроен, лишь тогда, когда тот начинает кричать. Мы слишком полагаемся на то, что люди говорят нам о своем самочувствии, вместо того, чтобы использовать собственные глаза и уши. Едва ли полезно дожидаться удара кулаком по носу, чтобы узнать, что человек зол, или, увидев сдвинутые брови, предполагать самое страшное.

В НЛП-тренинге существует упражнение, которое вы могли бы попробовать сделать с товарищем. Попросите товарища подумать о человеке, который ему очень нравится. В то время

как он будет делать это, обратите внимание на позицию его глаз и наклон головы. Отметьте также, является ли дыхание глубоким или поверхностным, частым или редким, высоким или низким. Отметьте изменения в тонусе мускулатуры лица, цвете кожи, размере губ и тоне голоса. Обратите внимание на эти тонкие признаки, которые обычно не замечаются. Они являются внешним выражением внутренних мыслей. Это тоже мысли, но только в физическом измерении.

Теперь попросите товарища подумать о человеке, который ему не особенно нравится. Отметьте изменения в этих знаках. Попросите его думать попеременно то об одном, то о другом до тех пор, пока вы не убедитесь, что обнаружили определенные различия. В терминах НЛП вы сейчас калибровали эти два состояния. Вы знаете теперь, как они выглядят. Попросите своего товарища подумать об одном из этих людей, не говоря вам заранее, о каком именно он подумает. А теперь прочтите по физическим индикаторам, о ком он подумал, и скажите ему.

Это выглядит как чтение мыслей...

Вы можете оттачивать свое умение. Чаще всего мы калибруем бессознательно. Например, если вы спросите любимого, хочет ли он сходить за продуктами, вы узнаете ответ интуитивно и немедленно, еще до того, как он откроет рот. «Да» или «нет» — это самый последний шаг в процессе мышления. Нам ничего не остается, кроме как реагировать телом, разумом и языком — столь глубоко они связаны между собой.

Возможно, у вас был опыт, когда вы говорили с человеком и интуитивно догадывались, что он врет. Наверное, вы калибровали это бессознательно, и у вас появилось это ощущение, хотя вы не знали, как оно появилось. Чем больше вы будете практиковаться в калибровке, тем лучше это будет у вас получаться. Некоторые различия между состояниями будут незначительными, другие будут бесспорными. По мере тренировки все легче будут замечаться тонкие изменения. Изменения, какими бы малыми они ни были, всегда существуют. Как только ваши чувства станут более утонченными, вы будете обнаруживать их.

## ЯКОРЯ

Эмоциональные состояния оказывают сильное и глубокое воздействие на мышление и поведение. После извлечения и калибровки этих состояний как мы можем использовать их, чтобы стать более ресурсными в настоящем? Мы нуждаемся

в способе, как сделать их устойчиво достижимыми и как стабилизировать их здесь и сейчас.

Вообразите, какой бы стала ваша жизнь, если бы вы могли включать свое состояние высшего мастерства по собственному желанию. Мастера своего дела в политике, спорте, искусстве и бизнесе должны уметь входить в ресурсное состояние в любой момент. Актер должен уметь входить в роль в тот момент, когда поднимается занавес, а не за час до этого и не в середине второго действия. Это основа профессионализма.

Столь же важно уметь отключаться. Актер должен уметь сбросить с себя роль вместе с падением занавеса. Многие люди в бизнесе становятся чрезвычайно активными, достигают значительных результатов и в то же время сжигают сами себя и становятся несчастными, теряют семью или, в крайнем случае, заболевают. Управление своим состоянием требует уравновешенности и мудрости.

У каждого из нас есть личная история, богатая различными эмоциональными состояниями. Чтобы воспроизвести их, нам необходим триггер, некоторая ассоциация в настоящем, чтобы извлечь исходное переживание. Наш мозг естественным образом связывает переживания, это тот способ, которым мы придаем смысл всему, что делаем. Иногда эти ассоциации оказываются очень приятными, например, любимая музыкальная пьеса, которая навевает нежные воспоминания. И каждый раз, когда вы слышите эту особенную музыку, у вас возникают нежные ощущения. И всякий раз, когда это происходит, ассоциация усиливается.

Стимул, который связан с физиологическим состоянием и запускает его, называется в НЛП *якорем.* Другие примеры естественно действующих положительных якорей — это любимые фотографии, запахи, вызывающие воспоминания, особенные слова любимого человека или тон голоса.

Якоря обычно являются внешними. Звенит звонок будильника, и наступает время вставать. Школьный звонок сигнализирует о конце перемены. Это аудиальные якоря. Красный сигнал светофора означает «стой». Кивок головы означает «да». Это визуальные якоря. А запах свежего гудрона может, как по мановению волшебной палочки, отбросить вас в далекое детство, когда вы в первый раз почувствовали этот запах. Рекламодатели стараются сделать марку своей фирмы якорем для особенных товаров.

Якоря — это все, что вызывает эмоциональное состояние, и они являются настолько очевидными и широко распростра-

ненными, что мы вряд ли замечаем их. Как возникают якоря? Двумя способами. Во-первых, путем повторений. Если вы встречаетесь с повторяющимися случаями, когда красное ассоциируется с опасностью, эта ассоциация закрепляется. Это простое научение: красное означает опасность. Во-вторых (и это значительно важнее), якорь может быть установлен с первого раза, если эмоция является сильной и время выбрано правильно. Повторение требуется только тогда, когда нет эмоциональной вовлеченности. Вспомните то время, когда вы учились в школе (это сильный якорь сам по себе), и найдите что-нибудь интересное и волнующее, чему вы легко научились. Заметьте, как легко было научиться чему-нибудь интересному и волнующему. Те факты, которые вас мало интересовали, требовали изрядного количества повторений. Чем менее эмоционально вовлеченными вы оказываетесь, тем больше повторений вам необходимо, чтобы закрепить ассоциацию.

Большинство ассоциаций являются очень полезными. Они формируют привычки, и мы не могли бы без них действовать. Если вы водитель, у вас смена зеленого сигнала светофора на красный всегда ассоциируется с нажатием вашей ноги на определенную педаль. Это не та операция, о которой вы хотели бы думать каждый раз сознательно, и если вы не закрепите эту ассоциацию, то весьма вероятно, что вы недолго будете ездить без аварий.

Другие ассоциации, будучи полезными, могут быть менее приятными. Вы проезжаете светофор и смотрите в зеркало заднего вида. Вы видите позади себя автомобиль с мигалкой на крыше и человека в униформе внутри машины. У вас меняется состояние, вы проверяете скорость и начинаете думать о том, что, может быть, у вас не работают задние сигналы торможения.

Иные ассоциации не очень полезны. Многие люди ассоциируют публичное выступление с возбуждением и с наступлением умеренной паники. Воспоминания об экзамене заставляют многих чувствовать себя взволнованными и неуверенными в себе. Слова могут действовать как якоря. Слово «тест» является для многих школьников якорем, они чувствуют себя взволнованными и теряют способность показывать лучшие результаты.

В исключительных случаях внешний стимул может включать очень сильное отрицательное состояние. Это фобии. Например, люди, страдающие клаустрофобией, усвоили очень сильную ассоциацию между пребыванием в замкнутом пространстве и состоянием паники, и они всегда воспроизводят эту ассоциацию.

Жизнь многих людей оказывается излишне ограниченной прошлыми страхами, которые еще не прошли переоценку. Наш мозг не может не создавать ассоциаций. Являются ли те ассоциации, которые вы усвоили и воспроизводите, приятными, полезными и расширяющими ваши возможности?

Мы можем выбирать ассоциации, которые хотим усвоить. Вы можете взять какое-нибудь событие своей жизни, которое кажется вам наиболее трудным или наиболее озадачивающим, и решить заранее, какое физиологическое состояние хотели бы вы иметь во время этого события. Для любой неприятной ситуации вы можете создать новую ассоциацию, а следовательно, новую реакцию с использованием якорей.

Это делается в два этапа. Сначала вы выбираете желаемое эмоциональное состояние, затем вы ассоциируете его со стимулом или якорем так, чтобы вы могли по желанию вызвать его в любой момент. Спортсмены используют талисманы на счастье, чтобы включить свое мастерство и выносливость. Часто можно увидеть, как спортсмены совершают небольшие ритуальные движения, служащие той же цели.

Использование ресурсных состояний с помощью якорей — это один из наиболее эффективных способов изменять свое собственное поведение и поведение других людей. Если вы попадаете в ситуацию в более ресурсном состоянии, чем это было в прошлом, то, вероятно, ваше поведение изменится к лучшему. Ресурсные состояния — это ключи к высшему мастерству. Когда вы измените то, что вы делаете, поведение других людей тоже изменится. Ситуация в целом будет другой.

*Предостерегающее замечание.*

Техники изменений, приведенные в этом параграфе и во всей книге, являются очень сильными, и эта сила связана главным образом с умением того человека, который их применяет. Плотник может сделать великолепную мебель с помощью точных инструментов, те же самые инструменты в руках подмастерья не принесут таких результатов. Разумеется, это касается и извлечения лучших звуков из прекрасного музыкального инструмента.

Тренируя многих людей в технике изменений, мы замечали ловушки, в которые попадали новички.

Мы настоятельно рекомендуем вам практиковать эти техники в безопасном контексте, типа семинара-тренинга НЛП, пока вы не будете уверены в том, что ваш уровень мастерства уже достаточно высок.

## ЯКОРЕНИЕ РЕСУРСОВ

Ниже приведены шаги для переноса положительных эмоциональных ресурсов из прошлого переживания в настоящую ситуацию, в которой вы хотите иметь к ним доступ. Вы можете пригласить друга и попросить его или ее провести вас через эти шаги.

Сядьте удобно в кресло или встаньте там, где вы могли бы рассмотреть процесс, будучи невовлеченным. Подумайте о какой-нибудь конкретной ситуации, в которой вы хотели бы быть другим, по-другому чувствовать себя или по-другому реагировать. Затем выберите особенное эмоциональное состояние из тех многих, которые вы переживали в своей жизни, к которому вы больше всего хотели бы иметь доступ в данной ситуации. Это может быть любое ресурсное состояние: уверенность, юмор, храбрость, настойчивость, креативность — все, что интуитивно приходит в голову как наиболее подходящее. Когда вам станет понятно, в каком ресурсе вы нуждаетесь, начинайте искать тот конкретный случай в вашей жизни, когда у вас был этот ресурс. Отмечая примеры, приходящие вам в голову, выберите тот, который кажется вам наиболее отчетливым и интенсивным.

Если вы уже выбрали ресурс, но вам трудно вспомнить то время, когда вы его переживали, вообразите какого-нибудь известного вам человека или даже вымышленный персонаж из книги или фильма. Если бы вы были им, то на что было бы похоже переживание этого ресурса? Помните, что хотя человек может не быть реальным, но ваши ощущения реальны, а именно это и принимается в расчет.

Когда вы уже вспомнили конкретный случай — реальный или вымышленный, — вы готовы перейти к следующему шагу, на котором необходимо выбрать якоря, которые воспроизведут эти ресурсы тогда, когда вы этого захотите.

*Кинестетический якорь:* некоторое ощущение, которое вы можете связать с выбранными вами ресурсами. Сжимание большого и указательного пальцев или какое-нибудь особое сжимание кулака работает хорошо в качестве кинестетического якоря. Довольно распространенный якорь на теннисном корте, когда игроки прикасаются к боковой стене, чтобы восстановить чувство уверенности, когда игра не идет.

Важно то, что якорь должен быть уникальным и не являться частью текущего поведения. Вам необходим особый якорь, который не возникает постоянно и не ассоциируется с другими состояниями и поведениями. Вы также должны быть

предусмотрительны, выбирая якорь — что-то такое, что вы могли бы сделать, будучи незамеченным. Стойка на голове могла бы хорошо сработать в качестве якоря уверенности, но она составит вам репутацию эксцентричного человека, если вы воспользуетесь ею для произнесения послеобеденной речи.

*Аудиальный якорь.* Это может быть слово или фраза, которую вы произносите про себя. Не имеет значения, какое слово или фразу вы выберете, лишь бы они были созвучны вашим ощущениям. Способ, которым вы это говорите, используемый вами особенный тон голоса будут иметь столь же сильное воздействие, как и сами слова и фразы. Сделайте их характерными и запоминающимися. Например, если «уверенность» — это то ресурсное состояние, которое вы хотите закрепить с помощью якоря, то вы можете сказать себе: «Я чувствую себя все более и более уверенным»,— или просто: «Уверенность!». Используйте уверенный тон голоса. Убедитесь, что он является подходящим к проблемной ситуации.

*Визуальный якорь.* Вы можете выбрать символ, или вы можете вспомнить то, что вы видели, когда действительно чувствовали себя уверенным. Если выбранный вами образ является особенным и помогает вам вызывать ощущение уверенности, то он будет работать.

Когда вы уже выбрали якорь в каждой репрезентативной системе, следующий шаг заключается в том, чтобы пережить это ощущение уверенности путем живого воссоздания ресурсной ситуации. Шагните вперед или пересядьте в другое кресло в то время как вы полностью войдете в это переживание. Помещение различных эмоциональных состояний в различных местах физического пространства помогает отчетливо разделить их.

В своем воображении вернитесь в выбранное вами конкретное ресурсное состояние...

Вспомните, где вы были и что вы делали...

По мере того как это будет становиться более отчетливым, вообразите, что вы вернулись в тот момент, что вы видите то, что видели тогда...

Вы можете слышать какие-нибудь звуки, которые тогда слышали, и начать переживать те ощущения, которые так сильно связаны с этим опытом.

Потратьте некоторое время на то, чтобы пережить этот опыт настолько полно, насколько это возможно...

Чтобы в действительности снова войти в соприкосновение с целостным ощущением ресурсного состояния, часто оказывается полезным снова выполнить те действия, которые вы вы-

полняли в тот момент. Возможно, вы захотите принять ту же самую позу, делая те же самые вещи, которые делали тогда (если это возможно)...

Когда эти ощущения достигли пика и начали спадать, вернитесь физически в свою невовлеченную позицию. Теперь вы знаете, как это замечательно — воссоздавать свое ресурсное состояние — и сколько времени это занимает.

Теперь вы готовы закрепить ресурсы якорем. Перейдите на место вашего ресурсного состояния и переживите его снова. Когда оно достигнет своего пика, вспомните свой образ, сделайте свой жест и скажите свои слова. Вам необходимо связать свои якоря с ресурсным состоянием в тот момент, когда оно достигает своего пика. Время здесь имеет решающее значение. Если вы произведете связывание после того, как ваше состояние минует пик интенсивности, то вы заякорите выход из этого состояния, а это не то, что вы хотите. Последовательность якорей несущественна, используйте тот порядок, который наилучшим образом работает на вас, или включайте их одновременно. Через некоторое время после того, как ваши ресурсные ощущения прошли пик интенсивности, вам необходимо выйти из ресурсного места и изменить состояние, прежде чем вы будете готовы испытать якорь.

Включите все три якоря тем же самым способом и в той же последовательности и отметьте ту степень переживания, в которой вы действительно достигаете своего ресурсного состояния. Если вы неудовлетворены, вернитесь назад и повторите процесс якорения, чтобы усилить ассоциацию между якорями и вашим ресурсным состоянием. Возможно, вам понадобится повторить это несколько раз, чтобы обрести способность иметь это состояние тогда, когда оно вам необходимо.

Наконец, подумайте о будущей ситуации, в которой, вероятно, вам понадобится это ресурсное состояние. Что вы можете использовать в качестве сигнала, который даст вам понять, что вы нуждаетесь в этом ресурсе? Найдите самую первую вещь, которую вы видите, слышите или ощущаете и которая дает вам знать, что вы именно в такой ситуации. Сигнал может быть внешним или внутренним. Например, особенное выражение лица или чей-то необычный тон голоса будут внешними сигналами. Начало внутреннего диалога будет внутренним сигналом. Если вы понимаете, что способны выбирать, как себя чувствовать, то это понимание само по себе является ресурсным состоянием. Оно также будет прерывать привычную закрепленную реакцию. Стоит заякорить это знание на выбранный сигнал, и он

действует далее как напоминание о том, что вы можете выбирать свои ощущения.

Спустя некоторое время, если вы будете продолжать использовать якорь, сигнал сам станет якорем для вас, чтобы ощутить себя в ресурсном состоянии. Тот триггер, который обычно заставлял вас чувствовать себя плохо, теперь становится триггером, который будет переводить вас в устойчивое ресурсное состояние. Ниже приведена краткая запись основных шагов данного процесса.

*Якоря должны:*

по времени совпадать с пиком интенсивности состояния;

быть уникальными и различимыми;

быть легко воспроизводимыми;

быть связанными с тем состоянием, которое отчетливо и легко переживается.

*Якорение ресурсных состояний.*

1. Идентифицируйте ситуацию, в которой вы нуждаетесь в ресурсах.
2. Идентифицируйте необходимый вам особенный ресурс, например, уверенность.
3. Убедитесь в том, что ресурс действительно является подходящим, задав себе вопрос: «Если бы у меня был этот ресурс сейчас, воспользовался бы я им в действительности или нет?» Если да, продолжайте. Если нет, вернитесь к шагу 2.
4. Вспомните случай в своей жизни, когда у вас был этот ресурс.
5. Выберите якоря, которые вы собираетесь использовать в каждой из трех основных репрезентативных систем, — то, что вы видите, слышите и ощущаете.
6. Перейдите на другое место и в своем воображении вернитесь полностью в переживание ресурсного состояния. Переживите его снова. Когда оно достигнет пика интенсивности, измените состояние и выйдите из него.
7. Переживите свое ресурсное состояние, и в тот момент, когда оно достигнет своего пика, присоедините три якоря. Продержите это состояние столько времени, сколько вы хотите, затем измените состояние.
8. Испытайте ассоциацию, включив якоря и убедившись, что вы действительно входите в это состояние. Если вы неудовлетворены, повторите шаг 7.
9. Идентифицируйте тот сигнал, который дает вам знать, что вы попали в проблемную ситуацию, в которой вы хотите воспользоваться якорем.

—Теперь вы можете использовать эти якоря для того, чтобы вызывать свое ресурсное состояние тогда, когда захотите. Не забывайте экспериментировать с этой и другими техниками НЛП, чтобы отыскать тот способ, который работает для вас наилучшим образом. Держите в голове свой результат (испытывая более ресурсные ощущения) и экспериментируйте с техникой до тех пор, пока не достигнете успеха. Некоторые люди обнаруживают, что простое воспроизведение жестов («включение» кинестетического якоря) является достаточным для воссоздания ресурсного состояния. Другие предпочитают использовать все три якоря.

Вы можете использовать этот процесс для того, чтобы закреплять якорем различные ресурсы. Некоторые люди якорят ресурсы каждый на своем пальце. Другие связывают множество различных ресурсных состояний с одним и тем же якорем, чтобы иметь очень мощный ресурсный якорь. Эта техника добавления различных-ресурсов к одному и тому же якорю известна как *накачка ресурсов.*

Якорение и использование своих ресурсных состояний — это умение, и, подобно любому другому умению, оно становится более легким и более эффективным, чем больше мы его эксплуатируем. Одни находят, что это действует впечатляюще с самого начала. Другие обнаруживают, что им требуется практика для достижения компетентности в этом деле так же, как и уверенности в том, что именно эта процедура срабатывает, вызывая изменения. Вспомните модель научения. Если якорение вам в новинку, то наши вам поздравления с переходом от неосознанного незнания к осознанному незнанию. Воспользуйтесь этой стадией, чтобы перейти к осознанному знанию.

Якорение ресурсов — это техника для расширения эмоциональных выборов. Наша культура, в отличие от некоторых других культур, убеждена в том, что эмоциональные состояния являются непроизвольными и создаются внешними обстоятельствами и другими людьми. Природа может сдать нам смешанный набор карт, но мы можем выбирать, как и когда ими играть. Как сказал Олдос Хаксли: «Опыт — это не то, что с нами произошло, это то, что вы делаете с тем, что с вами произошло».

## ЦЕПОЧКА ЯКОРЕЙ

Якоря могут быть связаны в цепочку так, чтобы один приводил к другому. Каждый якорь обеспечивает связь в цепи и запускает следующий точно так же, как электрический импульс

пробегает от нерва к нерву в нашем теле. В некотором смысле якоря являются внешним отражением того, как мы создаем новые нервные пути в своей нервной системе между начальным стимулом и новой реакцией. Выстраивание цепочки якорей позволяет нам проходить последовательность различных состояний легко и автоматически. Цепочки особенно полезны в том случае, если проблемное состояние является сильным, а ресурсное состояние слишком далеко, чтобы достичь его в один прием.

Например, подумайте о ситуации, в которой вы чувствовали себя расстроенным. Можете ли вы идентифицировать устойчивый сигнал, который вызывает это чувство? Тон голоса или ваш внутренний диалог? Особенное ощущение? Что-то из того, что вы видите?

Часто может показаться, что мир устроил заговор против вас, но вы можете контролировать свою реакцию на «заговор». И вашему чувству расстроенности не удастся изменить окружающий мир. Когда вы получаете этот внутренний сигнал, решите, к какому состоянию вы хотели бы перейти. Может быть, к состоянию любопытства? А от него, возможно, к творческому состоянию?

Чтобы выстроить эту цепочку, вспомните то время, когда вы были очень любопытны, и закрепите его якорем, возможно, кинестетическим (прикосновением к руке). Выйдите из него и теперь верните себя в то время, когда вы были в весьма творческом состоянии, и заякорите его, прикоснувшись, допустим, к другому месту на своей руке.

Далее, вернитесь к переживанию расстройства и, как только вы получите сигнал расстройства, включите якорь любопытства, и, когда ощущение любопытства достигнет максимума, коснитесь своего якоря креативности.

Это выстраивает нервную цепочку ассоциаций, которые легко перемещаются от расстройства через любопытство к креативности. Тренируйте ее ровно столько раз, сколько вам необходимо для того, чтобы эти связи стали автоматическими.

Как только вы научитесь извлекать, калибровать и закреплять якорем различные эмоциональные состояния, у вас появится чрезвычайно мощный инструмент для консультирования и терапии. Вы и ваши клиенты получите быстрый и легкий доступ к любому эмоциональному состоянию. Якорение может быть использовано для того, чтобы помогать клиентам совершать изменения замечательно быстро, и может быть выполнено в любой системе: визуальной, аудиальной или кинестетической.

## РАЗРУШЕНИЕ ЯКОРЕЙ

Что случится, если вы попытаетесь почувствовать горячее и холодное в одно и то же время? Что произойдет, когда вы смешаете желтое и голубое? Каким будет ваше состояние, когда вы включите два противоположных якоря сразу? Вы почувствуете тепло и увидите зеленый цвет. Для того чтобы разрушить якоря, вы якорите нежелательное отрицательное состояние (назовем его холодным или голубым) и положительное состояние (назовем его горячим или желтым) и включаете якоря одновременно. После короткого периода смешивания негативное состояние изменится, и возникнет новое состояние. Вы можете использовать эту технику разрушения якорей с другом или клиентом. Ниже приведено описание шагов. Убедитесь, что вы установили и поддерживаете раппорт в течение всего сеанса.

*Краткое описание шагов техники разрушения якорей.*

1. Идентифицируйте проблемное состояние и мощное позитивное состояние, вполне доступное этому человеку.

2. Извлеките позитивное состояние и калибруйте физиологию так, чтобы вы смогли его отличить. Измените состояние: заставьте клиента перейти в другое состояние, отвлекая его внимание или просто попросив его об этом.

3. Вызовите желаемое состояние снова и заякорите его особенным прикосновением и/или словом (фразой), затем опять измените состояние.

4. Проверьте позитивный якорь, чтобы убедиться, что он установлен. Включите якорь, используя то же прикосновение в том же самом месте и/или говоря соответствующие слова. Убедитесь, что вы на самом деле видите физиологию желаемого состояния. Если не видите, повторите шаги с первого по третий, чтобы усилить ассоциацию. После того как вы установите позитивный якорь на желаемое состояние, измените состояние.

5. Идентифицируйте негативное состояние или опыт, и повторите шаги 2, 3 и 4 применительно к негативному состоянию, и заякорите его особенным прикосновением в другом месте. Измените состояние. На этом шаге устанавливается якорь для проблемного состояния.

6. Проведите клиента через каждое состояние по очереди, используя якоря попеременно и говоря примерно следующее: «Бывают случаи, когда вы чувствуете "голубое" (включите негативный якорь), и в этих ситуациях вам бы лучше на самом

деле чувствовать "желтое" (включите позитивный якорь)». Повторите это несколько раз, не делая промежутков между состояниями.

7. Когда вы будете готовы, обратитесь к клиенту со словами типа: «Замечайте любое изменение, которое вы осознаете», — и включите оба якоря в одно и то же время. Внимательно следите за физиологией клиента. Возможно, вы увидите признаки изменения или смешения. Уберите вначале негативный якорь, затем позитивный.

8. Проверьте свою работу либо попросив клиента вернуться в проблемное состояние, либо включив негативный якорь. Вы должны увидеть, что клиент входит в состояние промежуточное между позитивным и негативным (различные оттенки зеленого), или в новое отличающееся состояние, или в позитивное состояние. Если вы все же получили негативное состояние, найдите, в каких еще ресурсах нуждается клиент. Заякорите их на том же самом месте, что и первый позитивный ресурс, и затем перейдите к шагу 6.

9. Наконец, попросите клиента подумать о ситуации в ближайшем будущем, в которой предположительно могут возникнуть негативные ощущения, и пусть он в своем воображении пройдет через эту ситуацию. В это время вам следует наблюдать за его состоянием. Послушайте, как он это описывает. Если вы недовольны его состоянием или он недоволен этой перспективой, найдите, какие еще ресурсы необходимы, и заякорите их на том же самом месте, что и первый позитивный ресурс, а затем продолжайте с шага 6. Техника разрушения якорей не будет работать до тех пор, пока позитивное состояние не станет сильнее негативного, и, возможно, вам придется накапливать позитивные ресурсы на одном якоре, чтобы достичь этого.

Этот процесс можно понимать так, что нервная система пытается включить два несовместимых состояния в одно и то же время. Она не может этого сделать, поэтому делает что-то другое. Старый паттерн разрушается, а новые создаются. Вот почему нередко возникает замешательство, когда включаются два якоря. Якоря делают переживания доступными для сознательного управления, используя те естественные процессы, которые обычно протекают бессознательно. Мы якорим себя постоянно, и очень часто совершенно случайным образом. Вместо этого мы можем быть гораздо более избирательными в отношении того, на какие якоря реагировать.

## ИЗМЕНЕНИЕ ЛИЧНОСТНОЙ ИСТОРИИ

Человеческое переживание существует только в настоящий момент. Прошлое существует в виде воспоминаний, и, чтобы вспомнить его, нам необходимо каким-то образом пережить его в настоящем. Будущее существует как надежды и фантазии, опять же созданные в настоящем. Якорение делает нас способными расширить эмоциональную свободу, освобождая от тирании прошлых негативных переживаний и создавая более позитивное будущее.

Изменение личностной истории — это техника для переоценки причиняющих беспокойство воспоминаний в свете накопленного к настоящему моменту опыта. Каждый из нас имеет богатую личностную историю прошлых переживаний, которые существуют в виде воспоминаний в настоящем. Несмотря на то, что невозможно изменить происшедшие с нами на самом деле события (что бы это ни было, ведь человеческая память подвержена ошибкам), мы способны изменить смысл этих событий для нас в настоящем и, следовательно, их воздействие на наше поведение.

Например, чувство ревности почти всегда рождается не из того, что в действительности произошло, а из тех сконструированных образов, которые кажутся нам убедительными. Реагируя на эти образы, мы чувствуем себя плохо. Эти образы оказываются достаточно реальными, чтобы вызвать сильные реакции, даже если они никогда не имели места в действительности.

Если прошлые переживания были очень травмирующими или чрезвычайно интенсивными, так что даже упоминание о них вызывает боль, то лучше использовать технику быстрой фобии, описанную в главе 8. Она разработана для того, чтобы работать с интенсивными негативными эмоциональными переживаниями.

Изменение личностной истории полезно в тех случаях, когда проблемное ощущение или поведение продолжает повторяться вновь и вновь. Первым шагом в применении этой техники в работе с клиентом или другом, конечно, должно быть установление и поддержание раппорта.

*Изменение личностной истории:*

1. Идентифицируйте негативное состояние, извлеките его, проведите калибровку, закрепите якорем и затем прервите его.
2. Удерживая негативный якорь, попросите клиента вернуться назад и подумать о том времени, когда у него были похожие ощущения. Продолжайте до тех пор, пока вы не достигнете самого раннего опыта, который только может вспом-

нить клиент. Освободите якорь, прервите состояние и полностью верните клиента в настоящее.

3. Попросите клиента в свете того, что он знает теперь, подумать о том, какие ресурсы были необходимы ему в тех прошлых ситуациях, чтобы они превратились в удовлетворяющие, а не проблемные переживания. Он, вероятно, определит ресурсы, используя такие слова и фразы, как «безопасность», «быть любимым», «понимание». Эти ресурсы должны быть внутренними для данного клиента и такими, чтобы он мог их контролировать. Желание, чтобы другие люди в этой ситуации вели себя по-другому, не позволит клиенту научиться чему-то новому. Он сможет вызвать новые реакции у людей, вовлеченных в ситуацию, только если он сам станет другим.

4. Извлеките и заякорите конкретное и наполненное переживание необходимого ресурсного состояния и испытайте этот положительный якорь.

5. Удерживая положительный якорь, верните клиента снова к раннему опыту. Предложите ему, вооруженному новыми ресурсами, посмотреть на себя со стороны (диссоциированно) и заметить, как ресурсы изменяют его переживания. Затем предложите ему войти в ситуацию (ассоциация) вместе с ресурсами (вы при этом продолжаете удерживать якорь) и пройти через опыт так, как будто это происходит снова. Попросите его обратить внимание на реакцию других людей в этой ситуации теперь, когда у него уже есть этот новый ресурс. Предложите ему представить себе, как он выглядит с их точки зрения, так, чтобы он мог понять, как они воспринимают это новое поведение. Если он выразит неудовлетворение в какой-нибудь позиции, вернитесь к шагу 4, определите и накопите другие ресурсы для того, чтобы внести их в ранний опыт. Когда клиент будет переживать ситуацию по-новому и сможет учиться на ней, уберите якорь и прервите состояние.

6. Испытайте изменение, не используя якорь, и, попросив клиента вспомнить прошлое переживание, наблюдайте за тем, как изменились эти воспоминания. Обратите внимание на его физиологию. Если вы заметите признаки негативного состояния, вернитесь к шагу 4 и накопите больше ресурсов.

## ПРИСОЕДИНЕНИЕ К БУДУЩЕМУ

Переживание ситуации заранее называется в НЛП присоединением к будущему и является завершающим шагом многих

НЛП-техник. В своем воображении вы делаете шаг в будущее с имеющимися у вас новыми ресурсами и переживаете заранее будущую ситуацию в таком виде, в каком вы хотели бы ее видеть. Например, присоединение к будущему в технике изменения личностной истории заключается в том, чтобы попросить клиента представить себе то время в будущем, когда проблемная ситуация, вероятно, повторится. Пока он это делает, проведите калибровку, чтобы увидеть, существуют ли признаки соскальзывания обратно в негативное состояние. Если они существуют, это значит, что вам следует продолжить работу.

Присоединение к будущему проверяет, эффективна ли ваша работа. Это кратчайшая проверка, которую вы можете провести в отношении проблемной ситуации. Однако действительной проверкой любого изменения будет тот момент когда клиент на самом деле столкнется с этой проблемой. Прозрения и изменения могут легко закрепиться в комнате психологического консультирования. Обучение закрепляется в классе, бизнес-планы — в кабинете управления. Реальный мир — это реальное испытание.

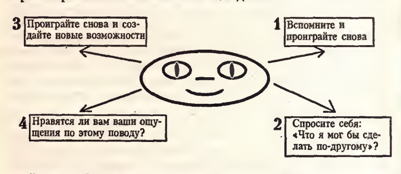
С другой стороны, присоединение к будущему — это своего рода мысленная репетиция. Мысленная подготовка и исполнение — это существенный паттерн, обнаруженный у всех высочайших мастеров: актеров, музыкантов, продавцов и, особенно, спортсменов. Все тренинговые программы строятся вокруг этого единственного элемента. Мысленная репетиция — это исполнение в воображении, а поскольку тело и мозг образуют единую систему, она подготавливает и заряжает тело для настоящей ситуации.

Предоставление мозгу сильных позитивных образов успеха программирует его на то, чтобы думать в терминах успеха, и делает успех более вероятным. Ожидания — это самооправдывающиеся пророчества. Идеи присоединения к будущему и мысленной репетиции могут быть использованы для каждодневного обучения и для создания нового поведения. Вы могли бы проходить через следующую последовательность шагов каждый вечер перед сном.

Просматривая день снова, выберите что-то такое, что вы делали очень хорошо, и что-то такое, по поводу чего вы не столь счастливы. Просмотрите снова обе сцены, послушайте звуки, переживите их снова, будучи ассоциированными. Выйдите из них и спросите себя: «Что бы я мог сделать по-другому?». Где точка выбора в этих переживаниях? Каким образом даже хорошие переживания могут стать еще лучше? Вы вполне

можете найти для себя несколько новых способов поведения, вполне уместных для той ситуации, которую вы считаете неприятной.

Теперь проиграйте мысленно эти ситуации полностью, изменив в них свое поведение. Как это выглядит? Как это звучит? Проверьте ваши ощущения. Этот небольшой ритуал будет выстраивать новые возможности. В неприятной ситуации вы можете найти сигнал — предвестник негативных ощущений и использовать его в будущих ситуациях в качестве сообщения о том, что наступил момент использовать новый, уже отрепетированный вами способ поведения.




Вы можете использовать эту технику для генерирования совершенно нового поведения или для изменения и улучшения того, что вы уже делаете.

## ГЕНЕРАТОР НОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

Здесь описана общая техника, которую можно применять в том случае, если вы хотите приобрести новое поведение или что-то изменить в уже имеющемся, или совершенствоваться в своем любимом виде спорта. В своем воображении увидьте себя осуществляющим то поведение, которое вы хотели бы иметь. Например, вы правильно делаете подачу в теннисе. Если это трудно, представьте себе ролевую модель, делающую это. Займите место режиссера в своем внутреннем фильме. Станьте Стивеном Спилбергом в своем воображении. Посмотрите на сцену так, как она разворачивается перед вашим внутренним взором. Оставайтесь диссоциированным, пока вы слушаете и монтируете звуковую дорожку. Вы и главный герой, и режиссер. Если в сцене участвуют другие люди, отметьте их реакции на то, что вы делаете.

Осуществляйте режиссуру сцены и звука до тех пор, пока вы не будете полностью удовлетворены. Затем войдите внутрь образа самого себя и сыграйте эту сцену заново так, как будто вы сами это делаете. В то время как вы это делаете, обратите особенное внимание и на свои ощущения, и на реакции людей вокруг вас. Действительно ли это новое поведение выражает ваши ценности и вашу личную целостность?

Если ваши ощущения вам не нравятся, вернитесь в режиссерское кресло и переделайте фильм, прежде чем снова войти в него. Когда вы будете довольны своим воображаемым исполнением, определите внутренний или внешний сигнал, который вы можете использовать в качестве триггера, запускающего ваше новое поведение. Мысленно отрепетируйте, как в ответ на этот сигнал вы начинаете осуществлять новое поведение.

Генератор нового поведения — это простая и вместе с тем мощная техника, которую вы можете использовать для личностного и профессионального роста. Каждый опыт становится возможностью для научения. Чем чаще вы будете делать это, тем быстрее вы будете продвигаться к тому, чтобы стать той личностью, которой вы действительно хотите быть.

# ГЛАВА 4

## ЦИКЛЫ И СИСТЕМЫ

*«Нет человека, который бы был, как Остров, сам по себе, каждый человек есть часть Материка, часть Суши; и, если Волной снесет в море береговой Утес, меньше станет Европы, и также, если смоет край Мыса или разрушит Замок твой или Друга твоего; смерть каждого Человека умаляет и меня, ибо я един со всем Человечеством, а потому не спрашивай никогда, по ком звонит Колокол: он звонит по Тебе».*

Джон Донн

Коммуникацию можно трактовать просто как причину и следствие. Выделите одно взаимодействие, назовите его причиной, проанализируйте его ближайшие последствия, не принимая во внимание то воздействие, которое оно оказывает на более отдаленные события. Мы часто размышляем именно так, но, очевидно, это является сильным упрощением.

Закон причины и следствия имеет силу для неодушевленных объектов: если один бильярдный шар сталкивается с другим, то вы можете с приличной точностью предсказать место остановки каждого. После первоначального столкновения они больше не оказывают влияния друг на друга.

В живых системах все по-другому. Если я пну собаку, я смогу вычислить силу удара и, зная размеры и вес собаки, точно определить направление и скорость ее полета. В действительности же все произойдет не так: если я был бы настолько глуп, что додумался бы пнуть собаку, она, вероятно, увернулась бы от удара и укусила бы меня за ногу. Окончательное местоположение собаки вряд ли будет соответствовать результатам расчета.

Человеческие отношения сложны: многие вещи в них происходят одновременно. Невозможно предсказать точно, что произойдет, потому что реакция одного человека влияет на поведение другого. Отношения — это замкнутый цикл; мы постоянно реагируем на обратную связь, чтобы понять, что делать дальше. Выделение только одной части цикла подобно попытке по-

нять теннисную игру, наблюдая только за одной половиной корта. Вы можете потратить жизнь, вырисовывая, как удар по мячу становится «причиной» того, по какой траектории он возвращается, и устанавливая законы, определяющие то, каким должен быть следующий удар. Наше сознание ограниченно и не может увидеть цикл коммуникации в целом, нам доступны лишь небольшие его части.

Содержание и контекст коммуникации объединяются, чтобы составить значение. Контекст — это общая ситуация, окружающая система в целом. Какое значение несет отдельный кусок мозаики? Сам по себе никакого, оно зависит от того, где он расположен на картинке в целом, куда он устанавливается и какие связи имеет с другими кусками.

Что означает отдельная музыкальная нота? Почти ничего сама по себе, все зависит от того, как она связана с нотами, окружающими ее, является ли она высокой или низкой, как долго она звучит. Одна и та же нота может восприниматься по-другому, если ее окружить новыми нотами.

Существуют два основных способа понимания опыта и событий. Вы можете сосредоточиться на содержании информации. Что это за кусок «мозаики»? Как он называется? На что он похож? Чем он похож на другие куски? В значительной степени обучение так и происходит: куски мозаики могут оказаться интересными и прекрасными при изучении по отдельности, но при этом вы получаете лишь одномерное представление о предмете. Проникновение в глубину требует другого рассмотрения: во взаимодействиях или в контексте. Что означает этот кусок? Каким образом он связан с другими? В каком месте он встраивается в систему?

Наш внутренний мир убеждений, мыслей, репрезентативных систем и субмодальностей также образует систему. Изменение одной части может иметь обширное воздействие и генерировать изменения в других частях системы, в чем вы убедитесь, когда будете экспериментировать с изменениями субмодальностей своего опыта.

Несколько слов, сказанных вовремя, могут преобразить жизнь человека.

Может показаться странным, что изменение одного небольшого кусочка воспоминаний может полностью изменить ваше состояние. Но именно это и происходит, когда вы имеете дело с системами — один слабый толчок в правильном направлении может вызвать глубокие изменения, только необходимо знать, где толкнуть. Старание бесполезно. Вы можете стараться дей-

ствительно сильно, чтобы почувствовать себя лучше, а закончите тем, что будете чувствовать себя хуже. Старание подобно попытке открыть дверь внутрь: вы потратите массу энергии, прежде чем догадаетесь, что она открывается наружу.

Поставив себе цель и начиная действовать, необходимо прежде убедиться в отсутствии внутренних оговорок и сомнений. Нам следует также обратить внимание на внешнюю экологию и оценить воздействие, которое наши цели будут оказывать на более широкую систему наших отношений.

Таким образом, результаты наших действий возвращаются к нам в виде замкнутого цикла. Коммуникация — это взаимоотношения, а не одностороннее движение информации. Вы не можете быть учителем без учеников, или продавцом без покупателей, или адвокатом без подзащитных. Поступать искренне и мудро — значит оценивать взаимоотношения и взаимодействия между собой и другими. Уравновешенность и взаимоотношения между частями нашего разума будут зеркалом уравновешенности и взаимоотношений, которые у нас сложились с внешним миром. НЛП — это мышление в терминах систем. Например, Грегори Бэйтсон, одна из наиболее важных фигур в развитии НЛП, применил кибернетику, или системное мышление, к биологии, эволюции и психологии, в то время как Вирджиния Сатир, всемирно известный семейный терапевт, проводила терапию семьи как сбалансированной системы взаимоотношений, а не как набора личностей с проблемами, которые необходимо решить. Каждый человек был значимой частью. Она помогала семье достичь более удовлетворительного и здорового равновесия, и ее искусство опирается на точное знание того, где вмешаться и кого необходимо изменить таким образом, чтобы все взаимоотношения улучшились. Как в калейдоскопе, вы не сможете сдвинуть один кусочек, не изменив рисунка в целом. Но какой кусочек изменить, чтобы создать желаемый рисунок взаимоотношений? В этом и заключается искусство эффективной терапии.

Лучший способ изменить других — это изменить себя. При этом вы измените свои взаимоотношения, и люди будут вынуждены измениться тоже. Иногда мы тратим много времени на то, чтобы изменить кого-то, в то время как сами ведем себя таким образом, что препятствуем этим изменениям. Ричард Бендлер назвал этот паттерн «чем дальше, тем ближе».

В физике существует замечательная метафора, известная как *эффект бабочки.* Теоретически движение крыльев бабочки может изменить погоду на другой стороне земного шара,

если произведет возмущение воздуха в критический момент в критическом месте. В сложной системе малое изменение может вызвать огромный эффект.

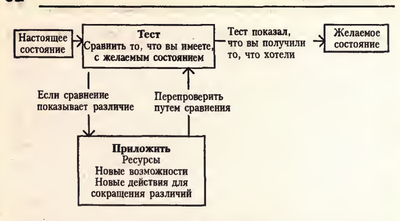
Но не все элементы системы одинаково важны. Одни могут быть изменены с незначительными последствиями, другие будут иметь обширное влияние. Если вы хотите вызвать изменения своего пульса, аппетита, периода жизни или скорости роста, то вам необходимо вмешаться в работу маленькой железы, называемой гипофизом. Это сильно напоминает пульт управления телом. Она действует таким же способом, каким термостат контролирует систему центрального отопления. Можно регулировать каждый радиатор в отдельности, но термостат контролирует все. Термостат находится на более высоком логическом уровне, чем радиаторы, которые он контролирует.

НЛП выявляет и использует успешные техники, которые содержатся в различных направлениях психологии. Человеческий мозг имеет одну и ту же структуру повсюду на земле, и именно он создал всевозможные психологические теории, поэтому они непременно содержат некоторые общие основные паттерны. Поскольку НЛП охватывает паттерны из разных областей психологических знаний, оно находится на более высоком логическом уровне. Книга о том, как создавать карты, находится на более высоком логическом уровне по сравнению с различными атласами карт (даже если эта книга — тоже атлас).

## ЦИКЛЫ НАУЧЕНИЯ

Мы учимся на своих ошибках значительно чаще, чем на успехах. Они дают нам полезную обратную связь, и мы проводим значительно больше времени, думая об ошибках. Мы редко делаем сразу все правильно, за исключением тех случаев, когда все очень просто, но даже в этих случаях все могло бы быть лучше. Мы учимся путем последовательных приближений. Мы делаем то, что можем (настоящее состояние), и сравниваем это с тем, чего хотим (желаемое состояние). Мы используем это сравнение как обратную связь, чтобы снова начать действовать и уменьшить различия между желаемым и полученным. Постепенно мы подбираемся к нашей цели. Это сравнение управляет нашим научением на каждом уровне от осознанного незнания до неосознанного знания.

Это общая модель того, как стать более эффективным в любом деле. Вы сравниваете то, что имеете, с тем, чего хотите,




и действуете, чтобы уменьшить расхождение. Затем снова сравниваете. Вы продолжаете двигаться по этому циклу до тех пор, пока вас не удовлетворит достигнутый результат. Ваш успех будет зависеть от количества имеющихся у вас возможностей: вашей гибкости в поведении или разнообразия инструментов в терминах кибернетики. Таким образом, путешествие от настоящего состояния к желаемому состоянию представляет собой даже не зигзаг, а петлю.

Вероятно, внутри больших петель будут существовать малые петли: более мелкие результаты, которые вам понадобятся, чтобы достичь главного результата. Система в целом собирается подобно набору матрешек. В этой модели научения ошибки полезны, так как они являются тем результатом, который оказывается нежелательным в данном контексте. Они могут быть использованы в качестве обратной связи для того, чтобы еще ближе подойти к цели.

Детей в школе учат многим предметам, и они забывают большинство из них. Они часто не знают, как учиться. Умение учиться — это искусство более высокого логического уровня, чем любое умение делать что-то конкретное. НЛП имеет дело с тем, как стать более искусным учеником, независимо от предмета обучения. Самый быстрый и наиболее эффективный способ научиться — это использовать то, что происходит естественно и легко. Часто думают, что научение и изменение — это медленный, болезненный процесс. Это неверно. Существуют медленные и болезненные способы научения и изменения, однако использование НЛП к ним не относится.

Роберт Дилтс разработал технику превращения того, что можно было бы рассматривать как неудачу, в обратную связь

и научение. Будет легче, если другой человек поможет вам осуществить следующие шаги.

## ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ИЗ НЕУДАЧИ

1. В чем заключается проблемное отношение или убеждение? Все ли ваши самостоятельные проекты заканчиваются позором? Являются ли ваши попытки в приготовлении пищи хорошими новинками для уличных кафе? В какой области вы получаете нежелательный результат? Убеждены ли вы в том, что не можете сделать что-то или вы не очень хороши в чем-то?

Когда вы думаете о проблеме, обратите внимание на свою физиологию и положение глаз. Размышления о неудаче часто сопровождаются неприятными ощущениями, картинками о том времени, когда вы потерпели неудачу, и, возможно, внутренним голосом, выговаривающим вам,— всем этим одновременно. Невозможно иметь дело со всем этим сразу. Вам необходимо определить, что происходит отдельно в каждой репрезентативной системе.

2. Посмотрите вниз направо и войдите в соприкосновение со своими ощущениями. Что чувства сами по себе пытаются сделать для вас? Каково их позитивное намерение? Может быть, они мотивируют вас? Или защищают вас?

Посмотрите вниз налево. Есть ли что-то в словах, взятых в отдельности, такое, что было бы вам полезным?

Посмотрите вверх влево и рассмотрите картинку воспоминаний. Есть ли в ней что-то новое, чему вы могли бы поучиться? Начните строить более реалистическую перспективу проблемы. Вы способны на большее. Отметьте, какие положительные ресурсы вплетены в воспоминания о проблеме. Свяжите слова, картинки и ощущения с желаемой целью. Как они могут помочь вам достичь ее?

3. Определите положительный ресурсный опыт в перспективе, нечто такое, в отношении чего вы уверены, что сможете достичь его в будущем. Это должно быть что-то важное. Определите основные визуальные, аудиальные и кинестетические субмодальности того способа, которым вы думаете об этом опыте. Заякорите этот опыт кинестетически, прикосновением. Проверьте, получаете ли вы доступ к ресурсному переживанию, когда вы воспроизводите якорь.

4. Посмотрите вверх и вправо и сконструируйте картинку желаемой цели, которая принимает в расчет то, чему научили вас ощущения, картинки и слова, связанные с проблемным

убеждением. Проверьте, находитесь ли вы в гармонии со своей личностью и отношениями. Убедитесь, что существует прямая связь между воспоминаниями и позитивной целью или положением. Возможно, вы захотите модифицировать цель, учитывая то, чему вы научились из своих воспоминаний.

5. Сделайте субмодальности желаемой цели такими же, как и субмодальности положительного референтного опыта, удерживайте якорь референтного опыта, пока вы это делаете. Этот процесс даст вам возможность учиться у прошлого и освободить свои ожидания будущего из тисков прошлых неудач. Вы будете думать о своей цели в субмодальностях позитивной установки.

## УРОВНИ НАУЧЕНИЯ

Научение на простейшем уровне представляет собой пробы и ошибки под чьим-нибудь руководством или без него. Вы учитесь, чтобы сделать достижимым наилучший выбор, «правильный ответ». Для этого могут потребоваться одна или несколько попыток. Вы учитесь писать, учитесь спеллингу, тому, что красный свет светофора означает «стой». Вы начинаете на уровне неосознанного незнания и развиваетесь в направлении к осознанному знанию, проходя через замкнутые циклы обучения.

Как только реакция стала привычной, вы прекращаете обучение. Теоретически вы можете действовать по-разному, но на практике вы этого не делаете. Привычки чрезвычайно полезны, они управляют нами в тех ситуациях, в которых мы не хотели бы думать. Как утомительно каждое утро решать, как завязывать шнурки! Определенно это не та область, где следует проявлять свою креативность. Но искусство заключается в том, чтобы решить, какие ситуации своей жизни вы хотите превратить в привычку, а в каких вы хотите учиться и иметь выбор поведения. Это ключевой вопрос баланса, он фактически поднимает вас на уровень выше. Вы можете посмотреть на те умения, которым вы научились, и выбрать среди них или создать новые варианты поведения, которые будут осуществлять то же самое намерение. Теперь вы можете учиться быть еще более успешным учеником, выбирая способ обучения.

Бедные люди, которым выпадало исполнение трех желаний в сказочных историях, очевидно, не ведали об уровнях научения. Если бы ведали, то вместо того, чтобы в последнем вопросе просить восстановить статус-кво, они могли бы пожелать три новых желания.

Дети учат в школе, что 4 + 4 = 8. На таком уровне это простое обучение. Вы не обязаны понимать, как получен результат, а лишь запоминаете его. Возникает автоматическая ассоциация, она якорится. Оставаясь на том же уровне, вы придете к выводу, что 3 + 5 не может равняться 8, потому что 4 + 4 = 8. Очевидно, обучение математике таким путем бесполезно. Пока вы не свяжете свои идеи на более высоком уровне, они останутся ограниченными частными контекстами. Истинное обучение включает изучение других способов сделать то, что вы уже можете делать. Вы учитесь тому, что 1 и 7 дают 8, и то же самое касается 2 и 6. Затем вы можете подняться еще на один уровень и понять правила, скрывающиеся за этими примерами. Зная, чего вы хотите, вы можете найти различные пути, чтобы достичь цели. Некоторые люди скорее изменят то, что они хотят, чем то, что они делают ради достижения своей цели. Они оставляют попытки получить 8, потому что они решили использовать 3 + 4, а это не работает. Другие могут всегда использовать 4 + 4, чтобы получить 8, и никогда не прибегать к какому-нибудь другому способу.

Так называемый «дух» школы является примером более высокого уровня обучения. Важно не чему учат, а как учат. Никто сознательно не обучает ценностям, называемым «духом» школы, школа является контекстом и оказывает более значительное влияние на поведение детей, чем формальные уроки. Если дети никогда не знали, что существуют другие способы учиться, кроме пассивного, через повторения, в группе равных и только у авторитета, то они находятся в том же состоянии, что и дети, которые научились, что 4 + 4 — это единственный способ получить 8.

Еще более высокий уровень обучения приводит в итоге к глубоким изменениям в том способе, которым мы размышляем о самих себе и о мире. Они включают понимание взаимоотношений и парадоксов различных путей, которыми мы учимся учиться.

Грегори Бэйтсон в своей книге «Шаги в экологию разума» рассказывает интересную историю о том времени, когда он принимал участие в исследованиях коммуникационных паттернов у дельфинов в Институте морских исследований на Гавайях. Он наблюдал, как дрессировщик учил дельфина выполнять трюки перед зрителями. В первый день, когда дельфин делал что-то необычное, например, выпрыгивал из воды, дрессировщик подавал звуковой сигнал и бросал дельфину рыбку в качестве награды. И каждый раз, когда дельфин повторял этот прыжок, дрессировщик подавал сигнал и бросал рыбку. Очень

скоро дельфин усвоил, что такое поведение гарантирует ему рыбку, и он повторял его снова и снова и подплывал к дрессировщику в ожидании награды.

На следующий день дельфин вновь начинал выпрыгивать из воды и требовать рыбку, но никакой награды не следовало за этим. Он повторял свои бесплодные попытки еще некоторое время, а затем с досады совершал какой-нибудь новый трюк, например, переворот. И тогда дрессировщик снова подавал звуковой сигнал и бросал дельфину рыбку. После этого дельфин повторял этот новый прыжок и всякий раз получал вознаграждение. Но ни одной рыбки за вчерашний трюк, только за что-то новое. Эта процедура повторялась в течение 14 дней. В начале каждого следующего дельфин некоторое время пытался воспроизводить выученный вчера трюк, не получая награды. Лишь когда он делал что-то новое, ему бросали рыбу. Вероятно, это сильно раздражало дельфина. На пятнадцатый же день он внезапно усвоил правила игры. Он вдруг становился совершенно необузданным и демонстрировал удивительное представление, включавшее восемь новых необычных трюков, четыре из которых еще никто не видел до этого. Дельфин поднялся на более высокий уровень обучения. Он, казалось, понял не только как генерировать новое поведение, но и те правила, которые определяют, когда и как создавать новые трюки.

И еще один момент: в течение тех же 14 дней Бэйтсон наблюдал, как тот же дрессировщик бросал кусочки незаработанной рыбы своему питомцу в неучебное время. На вопрос Бэйтсона дрессировщик ответил: «Это я делаю для того, чтобы поддерживать отношения с дельфином. Если у нас с ним не будет хороших отношений, он вообще ничему не захочет учиться».

## ОПИСАНИЯ РЕАЛЬНОСТИ

Чтобы извлечь максимум из любой ситуации или опыта, вам необходимо собрать информацию с как можно большего количества точек зрения. Каждая репрезентативная система предлагает свой путь описания реальности. Новые идеи возникают из этих различных описаний подобно тому, как белый цвет появляется, когда вы смешиваете все цвета радуги. Вы не сможете успешно действовать лишь в одной репрезентативной системе. Вам необходимы по крайней мере две: одна — для того, чтобы получать информацию, а другая — чтобы интерпретировать ее другим способом.

Точно так же точка зрения любого отдельного человека будет иметь слепые пятна, вызванные их привычными способами восприятия мира, их фильтрами восприятия. Развивая способность видеть мир глазами других людей, мы получаем возможность видеть мир с помощью своих собственных слепых пятен, как будто мы просим своего друга о помощи или о новой точке зрения, если мы застряли только в своей. Как можем мы сместить наше восприятие, чтобы преодолеть ограничения своей точки зрения?

## ТРОЙНОЕ ОПИСАНИЕ

Существует по крайней мере три способа, с помощью которых мы можем взглянуть на свой собственный опыт. В своих ранних работах Джон Гриндер и Джудит Делозье выделили первую, вторую и третью позиции восприятия.

*Во-первых,* вы можете смотреть на мир полностью со своей собственной точки зрения, изнутри своей собственной реальности, будучи ассоциированным и не принимая в расчет ничьей другой точки зрения. Вы просто думаете: «Как это на меня действует?». Вспомните и сосредоточьтесь на том времени, когда вы отчетливо осознавали свои мысли, не обращая внимания на остальных присутствующих. Это называется «первая позиция» (и как раз ее вы и пережили, концентрируясь на своей собственной реальности, независимо от выбранного вами случая).

*Во-вторых,* вы можете представить себе, что бы вы увидели, почувствовали и услышали с точки зрения другого человека. Очевидно, что одна и та же ситуация или поведение может иметь различные смыслы для различных людей. Существенно важно оценить точку зрения другого человека и спросить: «Как он это видит?». Это называется «вторая позиция», часто известная как эмпатия. Если у вас конфликт с другим человеком, вам необходимо оценить, что он думает о ваших действиях. Чем сильнее у вас раппорт, тем больше у вас возможностей оценить его реальность и тем более искусны вы будете в достижении второй позиции.

*В-третьих,* вы можете иметь опыт наблюдения за ситуацией со стороны, как будто вы совершенно независимый наблюдатель, некто, лично не включенный в ситуацию. Спросите: «Как это выглядит для стороннего наблюдателя?». Это дает вам объективную точку зрения, известную как «третья позиция». Она находится на другом уровне по отношению к двум остальным,

4 Заказ 1408

но не является лучшей. Все три позиции одинаково важны, и полезно уметь свободно менять их и переходить от одной к другой. Застряв в первой позиции, вы станете ужасным эгоистом; если вам привычна вторая позиция, то вы слишком поспешно будете подпадать под влияние чужих точек зрения. Привычка находиться в третьей позиции сделает вас в жизни сторонним наблюдателем.

Идея тройного описания — это лишь один аспект общего подхода, предпринятого Джоном Гриндером и Джудит Делозье в их книге «Черепахи и так внизу» для того, чтобы описать НЛП наиболее простым путем. Этот подход известен как «новый код» НЛП и фокусируется на достижении разумного баланса между сознательными и бессознательными процессами.

Все мы проводим время, находясь попеременно в этих трех позициях, мы делаем это естественным образом, и они помогают нам лучше понять любой результат и любую ситуацию. Способность свободно перемещаться из одной позиции в другую сознательно или бессознательно необходима для того, чтобы действовать мудро и оценивать удивительную сложность наших взаимоотношений. Различия, которые вы наблюдаете, когда смотрите на мир под различными углами зрения,— это то, что делает мир разнообразным, и то, что дает вам возможности.

Идея заключается в том, чтобы признать различия, а не пытаться навязать однородность. Важным является именно это различие и разграничение между разными способами видеть. Вдохновение и открытие приходит из нового взгляда на вещи. Однообразие порождает скуку, посредственность и борьбу. В биологической эволюции именно одинаковые виды вступают в конфликты и борьбу за выживание. Войны вспыхивают тогда, когда люди претендуют на одни и те же скудные ресурсы. Мудрость возникает из равновесия, и вы не сможете достичь баланса, пока существуют неуравновешенные силы.

## ОБЪЕДИНЕННОЕ ПОЛЕ НЛП, РАЗРАБОТАННОЕ РОБЕРТОМ ДИЛТСОМ

Роберт Дилтс построил простую, изящную модель мышления о личностных изменениях, обучении и коммуникации, которая собрала вместе идеи контекста, взаимоотношений, уровней обучения и позиций восприятия. Она, кроме того, сформировала контекст для мышления о техниках НЛП и предложила рамку для организации и сбора информации. С ее помощью вы

сможете определить наилучшую точку вмешательства, чтобы произвести желаемое изменение. Мы не изменяем по кусочкам или частям, а только организованно. Вопрос в том, где именно то место, в котором бабочка должна взмахнуть своими крыльями? Где толкнуть, чтобы вызвать изменение?

Научение и изменение может иметь место на различных уровнях.




Нейрологические уровни

1. _Духовность._ Это самый глубокий уровень, на котором мы рассматриваем и решаем важные метафизические вопросы. Зачем мы здесь? Каково наше предназначение? Духовный уровень управляет нашей жизнью и формирует ее, является фундаментом нашего существования. Любое изменение на этом уровне оказывает сильное воздействие на все остальные уровни, как святой Павел обнаружил по дороге в Дамаск. В некотором смысле он содержит все, чем мы являемся или что делаем, и все-таки не сводится ни к одной из этих вещей.

2. _Идентичность._ Это мое базисное ощущение самого себя, мои центральные ценности в жизни, моя миссия.

3. _Убеждения._ Различные идеи, которые мы считаем верными и используем в качестве основы для повседневных действий. Убеждения могут быть как побуждающими, так и ограничивающими.

4. _Способности._ Существуют группы или наборы поведений, общих умений и стратегий, которые мы используем в своей жизни.

5. *Поведение.* Выполняемые нами специфические действия, не относящиеся к способностям.

6. *Окружение.* То, на что мы реагируем, наше окружение, а также другие люди, с которыми мы встречаемся.

Приведем пример того, как торговец думает о своей работе на различных уровнях:

*Окружение:* Здесь — прекрасное место для моей торговли.

*Поведение:* Я продал это сегодня.

*Способности:* Я могу продавать этот продукт людям.

*Убеждения:* Если я буду хорошо торговать, то смогу получить повышение.

*Идентичность:* Я хороший торговец.

Это пример благополучного состояния. Данная модель может быть равным образом применена к любым проблемам. Например, я сделал ошибку в слове. Я мог бы поместить это в контекст окружения: «Шум помешал мне». Я мог бы оставить это на уровне поведения: «Я ошибся именно в этом слове». Я мог бы обобщить и поставить под сомнение свою способность правильно писать слова. Я мог бы поверить, что мне необходимо больше работать, чтобы повысить грамотность, или я мог бы поставить под сомнение свою идентичность, думая, что я тупой.

Поведение часто рассматривается как подтверждение идентичности или способности, а именно так и разрушается в школе уверенность и компетентность. Ошибка в сложении не означает, что вы глупы или слабы в математике. Думать так — значит смешивать логические уровни, аналогично этому можно думать, что надпись «Не курить!» в кинотеатре относится к действующим лицам в фильме.

Когда вы хотите изменить себя или других, вам необходимо собрать информацию, достойные внимания части проблемы, симптомы, которые беспокоят человека. Они относятся к настоящему состоянию. Менее очевидными, чем симптомы, являются внутренние причины, которые поддерживают проблему. Что данному человеку следует продолжать делать, чтобы поддерживать проблему? Существует желаемое состояние, результат, который является целью изменения. Существуют ресурсы, которые помогут достичь этого результата. Существуют также побочные эффекты достижения этого результата, как для самого человека, так и для других людей.

С помощью этой модели можно увидеть, как вы можете увязнуть в конфликтах двух типов. У вас могут возникнуть трудности в выборе между просмотром телевизора и походом в театр. Это прямое столкновение поведений.

Может существовать столкновение, в котором что-то становится хорошим на одном уровне и плохим на другом. Например, ребенок может очень удачно выступать в школьном театре, но при этом быть уверенным, что этот успех сделает его непопулярным среди одноклассников, поэтому он не ходит на репетиции. Поведение и способности могут быть высоко вознаграждаемы и все же вступать в конфликт с убеждениями и идентичностью.

Важным является и то, как мы смотрим на время. Проблема может иметь отношение к прошлой травме, последствия которой имеют продолжение в настоящем. Примером может быть фобия, но существует много других, менее драматических проблем, в которых трудные и несчастные времена в прошлом оказывают влияние на нашу жизнь в настоящем. Многие направления терапии исходят из предположения, что проблемы настоящего определяются прошлыми событиями. Несмотря на то, что мы находимся под влиянием прошлого и создаем нашу личную историю, прошлое может использоваться скорее в качестве ресурса, нежели в качестве ограничения. Техника «Изменение личностной истории» уже была описана. Она позволяет провести переоценку прошлого в свете накопленного к настоящему времени опыта. Мы не обречены всегда повторять свои ошибки.

С другой стороны, надежды и опасения относительно будущего могут парализовать нас в настоящем. Это может колебаться от беспокойства по поводу произнесения послеобеденной речи в среду через неделю до важных вопросов личной и финансовой безопасности в будущем. И существует настоящий момент, в котором сходятся и наша личностная история, и возможное будущее. Вы можете вообразить свою жизнь на линии времени, протягивающейся от отдаленного прошлого к отдаленному будущему, и увидеть, как настоящее и желаемое состояния, идентичность, убеждения, способности, поведение и окружение связаны с вашей личностной историей и возможным будущим.

Наша личность в целом подобна голограмме, трехмерному образу, созданному лучами света. Каждый кусок голограммы воспроизводит полный образ. Вы можете изменить малый элемент типа субмодальностей и наблюдать легкую рябь, распространяющуюся по направлению к верхним уровням, или действовать сверху путем изменения важных убеждений. Наилучший способ станет ясным после того, как вы соберете информацию о настоящем и желаемом состоянии.

Изменение на более низком уровне не обязательно вызовет изменение на более высоком уровне. Маловероятно, чтобы изменение окружения поменяло мои убеждения. То, как я веду себя, может изменить некоторые убеждения, касающиеся меня. Однако изменение убеждения определенно изменит мое поведение. Изменение на более высоком уровне всегда будет влиять на более низкие уровни. Оно будет более глубоким и длительным. Таким образом, если вы хотите изменить поведение, работайте со способностями и убеждениями. Если утрачена способность, работайте с убеждениями. Убеждения совершают отбор способности, которые отбирают поведение, а оно, в свою очередь, напрямую выстраивает наше окружение. Важно иметь поддерживающее окружение, враждебное окружение может сделать трудными любые изменения.

Трудно произвести изменение на уровне идентичности или выше, не затрагивая убеждений и способностей, поддерживающих вас. Бизнесмену недостаточно только верить в то, что он может быть самым главным менеджером, — он должен подтвердить это убеждение своей работой. Убеждения без подтверждающих их способностей и поведения — это замки, построенные на песке.

Объединенная область — это части НЛП, собранные в систему, которая, в свою очередь, составлена из идей нейрологических уровней, времени и позиций восприятия. Вы можете использовать ее, чтобы понять, как устанавливаются равновесие и взаимосвязь различных элементов. Ключ — в равновесии. Проблемы возникают при утрате равновесия, а объединенная область дает вам возможность определить те элементы, которые представляют чрезвычайную важность и которые отсутствуют или являются слишком слабыми.

Например, человек может придавать особое значение прошлому и уделять чрезмерное внимание событиям прошлого, позволяя им влиять на свою жизнь и обесценивая настоящее и будущее. Другой может проводить слишком много времени в первой позиции и не принимать в расчет точки зрения других людей. Третий может уделять много внимания поведению и окружению и недостаточно внимания своей идентичности и убеждениям. Система объединенного поля обеспечивает вас способом определения неуравновешенности как необходимого первого шага для поиска путей достижения более здорового равновесия. Она бесценна для терапевтов как диагностический инструмент, позволяющий вам узнать, какую из многочисленных техник следует применить. Это богатая модель, и мы предлагаем вам самим найти новые способы ее применения.




## УБЕЖДЕНИЯ

*— Я не могу поверить в это, — сказала Алиса.*

*— Не можешь? — ответила Королева тоном, выражающим сожаление. — Попробуй снова: глубоко вдохни и закрой глаза.*

*Алиса рассмеялась:*

*— Бесполезно пробовать, — сказала она. — Невозможно поверить в невероятное.*

*— Смею заметить, что у тебя не было достаточной практики, — ответила Королева. — Когда я была в твоем возрасте, я всегда делала это по полчаса в день. Так вот, иногда я умудрялась поверить в целых шесть невероятных вещей до завтрака.*

Льюис Кэрролл. «Алиса в Зазеркалье»

Наши убеждения оказывают сильное влияние на наше поведение. Они мотивируют нас и формируют то, что мы делаем. Трудно научиться чему-либо, если не уверен, что это будет приятно и полезно. Что такое убеждения? Как они формируются и как мы поддерживаем их?

Убеждения — это наши руководящие принципы, внутренние карты, которые мы используем для того, чтобы осмыслить окружающий нас мир. Они обеспечивают устойчивость и непрерывность. Разделяемые убеждения дают более глубокое ощущение раппорта и единства, чем совместная работа.

Мы все разделяем некоторые основные убеждения, которые физический мир подтверждает каждый день. Мы верим в зако-

ны природы. Мы не прыгаем с крыши дома, и нам нет необходимости каждый день заново проверять, что огонь обжигает. У нас также есть множество убеждений относительно самих себя и относительно того, в какого рода мире мы живем, которые уже не являются столь четко определенными. Люди не являются такими же последовательными и неизменными, как сила гравитации.

Убеждения возникают из многих источников: воспитание, моделирование авторитетов, прошлые травмы и повторяющийся опыт. Мы строим убеждения путем обобщения своего опыта и опыта других людей. Как мы узнаем, какой опыт следует обобщить? Некоторые убеждения приходят к нам в готовом виде из той культуры и окружения, в котором мы родились. Ожидания авторитетов, окружающих нас в детстве, внушают убеждения. Завышенные ожидания (если они реалистичны) строят компетентность. Низкие ожидания внушают некомпетентность. Мы верим в то, что говорим о себе, когда мы молоды, потому что у нас нет способа проверить это, и эти убеждения могут оставаться неизменными даже под воздействием наших более поздних событий.

Когда мы верим во что-то, мы поступаем так, как будто это верно. Поэтому трудно опровергнуть такие убеждения, они действуют как сильные фильтры восприятия. События интерпретируются в терминах убеждения, и исключения подтверждают правила. То, что мы делаем, поддерживает и усиливает то, во что мы верим. Убеждения — это не карты того, что произошло, а наметки для будущих действий.

Было проведено исследование, в котором группа детей была разделена на две подгруппы с одинаковым коэффициентом интеллектуальности. Учителям было сказано, что у первой подгруппы коэффициент *IQ* выше, и ожидалось, что с ней они будут работать лучше, чем со второй. Хотя единственным различием между этими двумя подгруппами были ожидания (убеждения) учителей, первая подгруппа достигла значительно более высоких результатов, чем вторая, как показали последующие тесты. Этот тип самооправдывающегося пророчества известен как эффект Пигмалиона.

Аналогичный вид самооправдывающегося пророчества — это эффект плацебо, хорошо известный в медицине. Пациент будет выздоравливать, если он убежден в том, что он принимает эффективное лекарство, даже если в действительности ему дают плацебо, нейтральное вещество без определенного медицинского воздействия. Убеждение оказывает влияние на лечение. Необхо-

димость в лекарствах возникает не всегда, но вера в выздоровление всегда необходима. Исследования устойчиво показывают, что около 30% пациентов реагируют на плацебо.

В одном исследовании врач сделал инъекцию дистиллированной воды ряду пациентов с кровоточащей язвой желудка, сказав им, что это удивительное лекарство и оно поможет им вылечиться. Семьдесят процентов пациентов показали замечательные результаты, которые сохранялись в течение года.

Позитивные убеждения являются теми ключами, которые запускают наши способности. Убеждения создают результаты. Есть поговорка: «Либо вы верите, что можете, либо вы ничего не можете...» Вот так!

Ограничивающие убеждения сосредоточиваются в словах: «Я не могу». Отнеситесь к этому выражению как к простому утверждению о факте, который имеет силу только в настоящий момент. Например, фраза: «Я не могу жонглировать» — означает «Я могу (не жонглировать)»[1]. И это очень легко — не жонглировать. Каждый с этим справится. Вера в то, что «я не могу» является описанием вашей способности в настоящем и в будущем, вместо того, чтобы быть описанием вашего поведения в настоящем, и будет программировать ваш мозг на неудачу и препятствовать вам в обнаружении своей истинной способности. Негативные убеждения не имеют основания в опыте.

Хорошей метафорой к воздействию ограничивающих убеждений является способ работы глаз лягушки. Лягушка видит большинство предметов в своем непосредственном окружении, но она интерпретирует лишь те предметы, которые двигаются и имеют определенную форму. Это очень важно для ловли мух. Однако, поскольку только движущиеся черные объекты воспринимаются как пища, лягушка будет обречена на смерть в коробке, полной мертвых мух. Так фильтры восприятия, являющиеся слишком узкими и слишком эффективными, могут лишить нас полезного опыта даже в том случае, когда мы окружены захватывающими возможностями, по той причине, что они не осознаются таковыми.

Лучший способ обнаружить, на что вы способны, заключается в том, чтобы притвориться, что вы можете сделать это. Действуйте так, «как будто» вы можете сделать это. Что не сможете, то и не сделаете. Если это действительно невозможно, не расстраивайтесь, вы это обнаружите. (И убедитесь, при

[1] В английском варианте "I can not juggle" дословно переводится: «Я могу не жонглировать» *(прим. пер.)*.

необходимости, что вы предприняли соответствующие меры безопасности). Пока вы верите в то, что это невозможно, вы на самом деле никогда не обнаружите, является ли это возможным или нет.

Мы не родились с убеждениями наподобие того, как мы родились с определенным цветом глаз. Они изменяются и развиваются. Мы думаем о себе по-разному, мы женимся, разводимся, меняем друзей и совершаем различные поступки, потому что изменяются наши убеждения.

Убеждения могут стать предметом выбора. Вы можете отбрасывать те убеждения, которые ограничивают вас, и строить убеждения, которые будут делать вашу жизнь более веселой и более успешной. Позитивные убеждения позволяют вам определить, что могло бы быть истиной для вас и насколько способными вы являетесь. Они являются ключами к исследованию и игре в мире возможностей. Какие убеждения стоит иметь и какие из них будут способствовать и поддерживать вас в достижении ваших целей? Подумайте о каких-нибудь убеждениях, которые у вас есть относительно себя. Являются ли они полезными? Помогают ли они или строят препятствия? У каждого из нас есть центральные убеждения относительно любви и относительно того, что является важным в жизни. У нас есть множество других убеждений относительно наших возможностей и счастья, которые мы создаем и можем изменить. Важная составляющая успеха заключается в том, чтобы иметь убеждения, которые позволят вам быть успешным. Убеждения, расширяющие ваши возможности, не гарантируют каждодневного успеха, но они поддерживают в вас ресурсное состояние и способность продвигаться к успеху.

В Стэнфордском университете был проведен ряд исследований относительно «самооправдывающихся ожиданий», или о том, как изменяется поведение для того, чтобы соответствовать новому убеждению. Исследование заключалось в сравнении того, как люди думают о том, что они делают, с тем, как они на самом деле делают это. Предлагались разнообразные задачи, начиная от математических и кончая приручением змеи.

Сначала убеждения и исполнение соответствовали друг другу, люди выполняли то, что думали. Затем исследователи приступили к построению у них убеждений относительно самих себя путем постановки целей, организации демонстраций и предоставления испытуемым тренеров. Ожидания возрастали, а качество исполнения обычно падало, поскольку они осваивали новые техники. Это была точка максимального различия меж-

ду тем, во что они верили, что смогли бы сделать, и тем, что они на самом деле делали. Если испытуемые упорно брались за задачу, качество их исполнения повышалось, приближаясь к ожиданиям. Если же они расхолаживались, то качество исполнения падало до своего первоначального уровня.

Подумайте некоторое время о трех убеждениях, которые ограничивают вас. Запишите их.

Теперь мысленно посмотрите в огромное враждебное зеркало. Представьте себе, какой станет ваша жизнь через пять лет, если вы будете продолжать поступать так, как будто эти ограничивающие вас убеждения верны. Какой ваша жизнь станет через десять лет? Через двадцать?

На минуту избавьтесь от этих мыслей. Встаньте, пройдитесь или сделайте несколько глубоких вдохов. Теперь подумайте о трех новых убеждениях, которые будут поддерживать вас, которые действительно изменят вашу жизнь к лучшему. Вы можете прерваться на несколько секунд, чтобы записать их.

Мысленно взгляните на большое доброе зеркало. Вообразите себя поступающим в жизни так, как будто эти новые убеждения на самом деле верны. Как изменится ваша жизнь через пять лет? Через десять лет? Через двадцать?

Изменение убеждений делает возможным изменение поведения, и оно изменяется быстрее всего, если у вас есть способность или стратегия, позволяющая справиться с задачей. Вы можете также менять убеждения человека путем изменения его поведения, но это не столь надежный путь. Некоторых людей не убеждает повторяющийся опыт. Они видят в этом только не связанное между собой случайное стечение обстоятельств.

Убеждения являются важной составляющей нашей личности, и тем не менее они выражаются чрезвычайно простыми словами: «если я сделаю это... тогда произойдет то...», «я могу...», «...я не могу...». А они превращаются в: «я должен...», «мне следует...», «я не должен...». Эти слова становятся непреодолимыми. Каким образом эти слова получают силу над нами?

Язык представляет собой существенную часть процесса, который мы используем для того, чтобы понимать окружающий мир и выражать наши убеждения.

В следующей главе мы детально рассмотрим лингвистическую часть нейролингвистического программирования.

# ГЛАВА 5

## СЛОВА И ЗНАЧЕНИЯ

*— Но «огород» — вовсе не значит «славненький сногсшибательный аргументик», — возразила Алиса.*

*— Когда лично я употребляю слово, — все так же презрительно проговорил Шалтай-Болтай, — оно меня слушается и означает как раз то, что я хочу: ни больше, ни меньше.*

*— Это еще вопрос, — сказала Алиса, — захотят ли слова вас слушаться.*

*— Это еще вопрос, — сказал Шалтай, — кто здесь хозяин: слова или я.*

Льюис Кэрролл. «Алиса в Зазеркалье»

Этот параграф — о силе языка. О том, как убедиться, что вы говорите то, что имеете в виду, как научиться более ясно понимать то, что имеют в виду другие люди, и как помочь людям выразить то, что они сами имеют в виду. Этот параграф о восстановлении связи между языком и опытом.

«Слова не стоят ничего», — гласит поговорка, и все же они обладают силой вызывать образы, звуки и ощущения в воображении слушателей и читателей, это известно любому поэту или составителю рекламы. Слова могут завязывать дружеские отношения и разрушать их, рвать дипломатические связи, провоцировать сражения и войны.

Слова могут погрузить нас в хорошее или плохое состояние: они являются якорями для сложной гаммы переживаний. Так что единственным ответом на вопрос: «Что на самом деле означает слово?» — является вопрос: «Для кого?». Язык представляет собой инструмент коммуникации, а раз так, слова имеют тот смысл, о котором договорились люди. Это разделяемый способ устанавливать коммуникацию по поводу сенсорных переживаний. Без этого не было бы основы для возникновения общества в известном смысле.

Мы полагаемся на интуицию людей, говорящих на одинаковом с нами языке как на родном, и на тот факт, что наш

сенсорный опыт достаточно похож на наши карты, чтобы иметь много общих черт. Без этого общение вообще было бы безнадежным занятием, а мы, как коммуникаторы, были бы похожи на Шалтая-Болтая.

Однако... мы не все имеем в виду одни и те же карты.

Каждый из нас воспринимает этот мир своим уникальным способом. Слова сами по себе лишены смысла, и это становится очевидным, когда мы слушаем иностранную речь, которую не понимаем. Мы придаем словам смысл посредством закрепления ассоциаций между этими словами и объектами или переживаниями нашей жизни. Мы не видим одни и те же объекты и не имеем одни и те же переживания. Тот факт, что люди действительно имеют различные карты и смыслы, обогащает и разнообразит нашу жизнь. Вероятно, мы поймем значение слов «сладкий торт», потому что существует разделяемый всеми нами одинаковый вид, запах и вкус этого торта. Но мы будем спорить до глубокой ночи о значении таких абстрактных понятий, как «уважение», «любовь», «политика». Великолепная возможность запутаться! Эти слова весьма похожи на чернильные кляксы Роршаха, обозначающие различные вещи для разных людей. При этом мы еще не рассматриваем таких вещей, как отвлечение внимания, утрата раппорта, неясность представления или взаимная неспособность понимать определенные идеи. Как мы узнаем, что мы понимаем кого-то? Придавая смысл его словам. Наш смысл. А не его. И нет никакой гарантии, что эти два смысла одинаковы. Как мы придаем смысл тем словам, которые слышим? Каким образом мы подбираем слова, чтобы выразить свои мысли? И как слова структурируют наш опыт? Эти вопросы лежат как раз в основании лингвистической части НЛП.

Два человека, утверждающие, что им обоим нравится слушать музыку, могут обнаружить, что у них очень мало общего, когда они увидят, что одному из них нравятся оперы Вагнера, в то время как другой слушает тяжелый рок. Если я скажу другу, что провел день отдыхая, то он может вообразить, что я весь вечер сидел в кресле и смотрел телевизор. Если же я на самом деле играл в теннис и затем долго бродил по парку, то он может подумать, что я сумасшедший. Он может также удивиться, как одно и то же слово «отдых» может употребляться для обозначения двух столь различных вещей. Не слишком большие ценности поставлены на карту в этом примере. Чаще всего наши значения достаточно близки для адекватного понимания. Бывают также ситуации, когда очень важно выражать-

ся точно, например, в интимных отношениях или при заключении соглашения в бизнесе. Вам желательно быть уверенным в том, что другой человек разделяет ваше значение, и вам захочется узнать как можно более точно, что человек имеет в виду в своей карте действительности, и вы захотите, чтобы он ясно это выразил.

## РАЗМЫШЛЕНИЯ ВСЛУХ

Язык является мощным фильтром для нашего индивидуального опыта. Он является частью той культуры, в которой мы выросли, и не может измениться. Он направляет наши мысли в определенных направлениях, облегчая одни способы мышления и затрудняя другие. Эскимосы имеют множество различных названий для одного нашего понятия «снег». Их жизнь во многом зависит от того, насколько точно они могут определить качество снега. Им необходимо точно различать снег, который можно есть, снег, который может быть использован для строительства, и т. д. Можете ли вы вообразить, насколько мир был бы другим для вас, если бы вы могли различать десятки разнообразных состояний снега?

Наш язык делает тонкие различения лишь в той области человеческого опыта, которая является важной в данной культуре. Например, у нас есть десятки слов для обозначения различных гамбургеров и более пятидесяти названий моделей автомобилей. Мир оказывается настолько богатым и разнообразным, насколько мы делаем его таким, и унаследованный нами язык играет решающую роль в том, чтобы направлять наше внимание на одни стороны этого мира и скрывать другие.

Наши мысли не определяются нашим языком. В то время как мы можем думать и действительно думаем словами, наши мысли оказываются также смесью мысленных картинок, звуков и ощущений. Знать язык — означает знать, как перевести эти картинки, звуки и ощущения в слова. Вопрос, который мы хотим здесь исследовать, заключается в следующем: что происходит с нашими мыслями, когда мы облекаем их в форму языка, и насколько точно они исполняют свою службу, когда наши слушатели срывают с них эту форму? В языке, безусловно, есть своя многозначность. Легко понять, что слова имеют различные значения (либо смысловые оттенки) для разных людей, потому что не найдется двух людей, имеющих одинаковый жизненный опыт.

Слова являются якорями для сенсорного опыта, но опыт — это еще не реальность, а слова — это не сам опыт. Следовательно, два шага отделяют язык от реальности. Спорить относительно реального значения слова — примерно то же самое, что утверждать, что одно меню вкуснее другого по той причине, что вы предпочитаете именно ту пищу, которая напечатана в первом из них. Люди, изучающие иностранный язык, почти всегда отмечают радикальное изменение своих представлений об этом мире.

## ВОССТАНОВЛЕНИЕ СМЫСЛА СЛОВ — МЕТАМОДЕЛЬ

Хорошие коммуникаторы используют достоинства и недостатки языка. Способность точно употреблять те или иные обороты является существенной для профессионального коммуникатора. Умение использовать точные слова, которые будут иметь смысл в карте мира другого человека, и точно определять, какой смысл вкладывал человек в те слова, которые он употребил, является бесценным умением в коммуникации.

НЛП содержит весьма полезную карту воздействия языка, которая будет предохранять вас от таких коммуникаторов, как Шалтай-Болтай, и не позволит вам стать одним из них. Эта карта языка называется метамоделью в литературе по НЛП. Слово «мета» пришло из древнегреческого языка и означает «выше», «над», или «на другом логическом уровне». Метамодель использует язык для того, чтобы сделать язык более ясным, она предохраняет вас от заблуждения в том, что вы понимаете смысл слов, она восстанавливает связь между языком и опытом.

Метамодель была одним из первых паттернов, разработанных Джоном Гриндером и Ричардом Бендлером. Они заметили, что два выдающихся терапевта, Фриц Перлз и Вирджиния Сатир, имеют склонность использовать вопросы определенного типа, когда они собирают информацию.

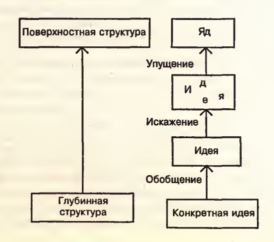
Джон и Ричард намеревались развивать свои открытия в языке, изменении и восприятии, и обнаружили, что им также необходимо создать словарь для описания этих открытий. Они подумали, что величайший недостаток терапевтических тренингов середины 70-х годов заключался в том, что человек мог получить академическое образование, начать терапевтическую практику и затем был вынужден снова открывать велосипед.

потому что не был создан словарь для передачи мудрости предыдущего поколения новому поколению психотерапевтов.

Все изменилось в 1975 году с появлением «Структуры магии», выпущенной в издательстве «Книги о науке и поведении». Она детально описывает метамодель и содержит большую часть материалов, полученных Джоном и Ричардом при моделировании Фрица Перлза и Вирджинии Сатир. Теперь люди могут извлекать пользу из опыта выдающихся психотерапевтов, которые провели многие годы, исследуя, что действительно работает, а что — нет. Эта книга посвящена Вирджинии Сатир.

## СКАЗАТЬ ВСЁ — ГЛУБИННАЯ СТРУКТУРА

Чтобы понять метамодель, которая является инструментом для более полного понимания того, что люди говорят, нам следует рассмотреть, как мысли превращаются в слова. Язык никогда не сможет воздать должное скорости, разнообразию и чувствительности нашего мышления. У говорящего может быть полная и завершенная идея того, что он хочет сказать, лингвисты называют ее глубинной структурой. Глубинная структура не принадлежит сознанию. Язык проникает на весьма глубокие уровни нашей неврологии. Мы сокращаем эту глубинную структуру, чтобы выразиться ясно, и то, что мы на самом деле говорим, называется поверхностной структурой. Если бы мы не сокращали эту глубинную структуру, разговор стал бы ужасно



длительным и педантичным. Если кто-то спросит вас, как пройти к ближайшему госпиталю, то он вряд ли будет благодарен вам за ответ, содержащий трансформационную грамматику.

Чтобы перейти от глубинной структуры к поверхностной, мы неосознанно сделаем три вещи. *Во-первых,* мы отберем лишь некоторую часть информации, имеющейся в глубинной структуре. Большая часть информации будет упущена. *Во-вторых,* мы дадим упрощенную версию, которая неизбежно будет искажать смысл. *В-третьих,* мы будем обобщать. Перечисление всех возможных исключений и условий может сделать разговор слишком громоздким.

Чтобы перейти от глубинной структуры к поверхностной, мы обобщаем, искажаем и упускаем часть информации, когда высказываем свою идею другим.

Метамодель представляет собой серию вопросов, цель которых — повернуть вспять и разгадать упущения, искажения и обобщения языка. Эти вопросы имеют целью восполнить утраченную информацию, восстановить структуру и извлечь специфическую информацию, чтобы придать смысл коммуникации. Стоит помнить, что ни один из следующих паттернов сам по себе не является плохим или хорошим. Все зависит от контекста, в котором они используются, и от последствий их применения.

## НЕСПЕЦИФИЧЕСКИЕ СУЩЕСТВИТЕЛЬНЫЕ

Прочитайте предложения: *«Семилетняя девочка Лара споткнулась* о *диванную подушку в гостиной и ударилась правой рукой* о *деревянный стул»* — и: *«С ребенком произошел несчастный случай».*

Оба эти предложения имеют один и тот же смысл, и тем не менее первое содержит значительно больше конкретной информации. Мы можем получить второе предложение из первого простой процедурой упущения или обобщения специфических существительных. А вообще-то оба предложения написаны совершенно правильным русским языком. Правильная грамматика — это еще не гарантия ясности мысли. Многие люди являются большими специалистами говорить подробно на прекрасном русском языке и не сообщать вам в результате ни капли нового.

Активно действующее лицо предложения может бесследно исчезнуть при использовании пассивного залога, например, если сказать: *«Дом был построен»* — вместо *«X построил дом».* То, что вы не упомянули строителя в первом предложении, не озна-

чает, что дом вырос сам по себе. Строитель все же существует. Упущение данного типа может означать такое представление о мире, в котором вы являетесь беспомощным наблюдателем, а события происходят таким образом, что никто не несет за них ответственности.

Итак, когда вы слышите предложение *«Дом был построен»*, вы можете задать вопрос о пропущенной информации: *«Кто построил этот дом?»*.

Другие примеры предложений, в которых существительные не определены: *«Меня почти схватили»* (кто схватил?); *«В этом существо вопроса»* (в чем именно?); *«Окрестности были разрушены»* (кто их разрушил?); *«Любимчики доставляют хлопоты»* (чьи любимчики?).

Следующий перл родился в устах двухлетнего ребенка, когда его спросили, куда делась плитка шоколада, лежавшая на столе: *«Если люди оставляют шоколад, то его съедают»* (какие люди?).

**Неспецифические существительные проясняются заданием вопросов: *«Кто именно?»* или *«Что именно?»*.**

## НЕСПЕЦИФИЧЕСКИЕ ГЛАГОЛЫ

*Алиса была настолько ошарашена, что не ответила, и через минуту Шалтай снова заговорил: «У некоторых слов особый нрав... Особенно у глаголов, они самые нахальные... С прилагательными ты что хочешь, то и делаешь... а вот с глаголами!.. Впрочем, у меня с ними разговор короткий! Водонепроницаемость! Вот лично моя точка зрения!»*

Льюис Кэрролл. «Алиса в Зазеркалье»

Иногда глагол может не быть специфическим, например: *«он путешествовал в Париж»*, *«она поранилась»*, *«она помогла мне»*, *«я пытаюсь запомнить это»*, *«идите и выучите это к следующей неделе»*.

Может оказаться важным знать, как именно это было сделано. Нам не хватает наречия. Как он путешествовал? Каким образом она поранилась? Как именно она помогла вам? Каким способом вы пытаетесь запомнить это? (Что конкретно вы пытаетесь запомнить?) Каким образом мне следует это выучить?

**Значение неспецифических глаголов выясняется с помощью вопроса: *«Как конкретно?..»*.**

## СРАВНЕНИЯ

Следующие два примера упущения информации похожи друг на друга и часто встречаются вместе: суждения и сравнения. Объявления являются замечательным источником обоих паттернов.

*«Новый усовершенствованный стиральный порошок "Fluffo" значительно лучше».*

Здесь приводится сравнение, но оно не предлагается в ясной форме. Предмет не может быть лучше, будучи изолированным от других. Лучше чего? Лучше, чем он был раньше? Лучше, чем его конкуренты "Buffo" и "Quffo"? Лучше, чем использовать патоку вместо стирального порошка? Любое предложение, которое содержит слова типа «наилучший», «лучше», «хуже», «худший», предполагает сравнение. Вы можете сделать сравнение лишь в том случае, если у вас есть с чем сравнивать. Если это упущено, вам следует задать вопрос: «В сравнении с чем?..».

Следующий пример: *«Я плохо руководил этим совещанием».*

Плохо по сравнению с чем? Как бы вы могли руководить им? Как бы Джо Блоггс руководил им? Или как супермен мог бы руководить?

Очень часто спрятанная половина сравнения оказывается нереалистической. Если вы сравниваете себя с суперменом, заметьте, как много вы проигрываете в этом сравнении, а затем сотрите мерило сравнения. Все, что у вас останется, — это чувство несоответствия требованиям, и вы ничего не сможете с этим поделать.

**Смысл сравнения выясняется вопросом: *«В сравнении с чем?..».***

## СУЖДЕНИЯ

Суждения — это близкие родственники сравнений. Если "Fluffo" — «просто лучший стиральный порошок, который можно купить», то интересно было бы знать, чье это мнение: директора компании "Fluffo", общественное или Джо Блоггса?

Суждения не обязательно содержат сравнения, хотя такое случается часто. Если кто-то говорит: *«Я эгоист»* — вы можете спросить: *«Кто это сказал?».* Если он ответит: *«Я»* — то вы можете усомниться: *«Но пользуясь какой меркой, вы решили, что вы эгоист?».*

Итак, полезно знать, кто делает суждение. Оно может прийти из детских воспоминаний. А также: каковы причины для высказывания этого суждения? Являются ли они серьезными? Это ваши собственные доводы или они навязаны кем-то? Может быть, это след в вашей памяти, утративший силу сейчас, когда вы уже взрослый человек?

Суждения часто появляются под прикрытием наречий. Посмотрите на следующее предложение: *«Очевидно, этот человек является идеальным кандидатом».* Для кого это очевидно?

Очень часто наречия, заканчивающиеся на *-но,* скрывают того человека, который высказал суждение. *Ясно,* что если вы сможете перефразировать это предложение в виде *«Это является очевидным...»,* то обнаружится упущение: это должно быть очевидным для кого-то (и для кого это ясно?).

**Смысл суждений проясняется с помощью вопросов: *«Кто высказал это суждение?* и *«На чем он основывался, делая его?».***

## НОМИНАЛИЗАЦИИ

Следующий паттерн возникает тогда, когда глагол, описывающий протекающий процесс, превращается в существительное. Это превращение и существительное, являющееся его результатом, лингвисты называют номинализацией.

Прочитайте следующее предложение и подумайте о том, что бы оно могло означать: *«<u>Обучение и дисциплина</u> вместе с <u>уважением и настойчивостью</u> представляют собой основы <u>процесса воспитания</u>».*

Грамматически правильно составленное предложение, содержащее номинализации (подчеркнуты) фактически в каждом следующем слове.

Если существительное невозможно увидеть, услышать, потрогать, понюхать и попробовать на вкус, короче говоря, если его невозможно положить в тележку, то это существительное — номинализация.

Нет ничего неправильного в номинализациях — они могут быть весьма полезными, — но за ними скрываются огромные различия между картами реальности людей.

Возьмите, например, *«воспитание».* Кто воспитывает, кого, и какие знания при этом передаются от одного к другому?

Или *«уважение».* Кто кого уважает, каким образом они это делают?

Интересным примером является *«память»*. Что означает выражение *«у вас плохая память»*? Чтобы узнать это, вы могли бы задаться вопросом, какую конкретно информацию вы запоминаете с трудом и что вы при этом делаете. Внутри каждой номинализации вы обнаружите одно упущенное существительное или больше (так сказать) и неспецифический глагол.

Глагол включает в себя действие или длящийся процесс. Они теряются, если глагол номинализируют и превращают в статическое существительное. Человек, который думает, что у него плохая память, оказывается в тупике, если он думает об этом точно так же, как о том, что у него кривой позвоночник. Он оказывается беспомощным. Джордж Оруэлл сказал: «Если мысли могут искажать язык, то и язык может искажать наши мысли». Поверить в то, что внешний мир устроен именно так, как мы говорим о нем,— это даже хуже, чем просто есть меню — это означает поедать чернила на этом меню. Слова могут объединяться и подбираться способом, который никакого отношения не имеет к сенсорному опыту Я могу сказать, что свиньи могут летать, но от этого они не станут летать на самом деле. Думать так — значит верить в чудеса.

Номинализации — это драконы метамодели. Они не вызывают никакого беспокойства до тех пор, пока вы не подумаете, что они существуют на самом деле. Они стирают такое огромное количество информации, что вряд ли что-нибудь остается. Обстановка медицинских учреждений и болезни являются интересным примером номинализаций, и они могут объяснить, почему пациенты часто чувствуют себя беспомощными и не имеющими шансов. Превращая процессы в вещи, номинализации, возможно, являются единственным сильно вводящим в заблуждение лингвистическим паттерном.

**Смысл номинализации можно выяснить, превратив ее в глагол и задав вопросы об упущенной информации: *«Кто кого номинализирует?»* и *«Каким образом он это делает?»*.**

## МОДАЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ВОЗМОЖНОСТИ

Существуют правила поведения, и мы уверены, что за пределы этих правил мы не можем или не должны выходить. Слова типа *«не могу»* или *«не должен»* известны в лингвистике как *модальные операторы* — они устанавливают пределы, которые определяются невысказанными правилами.

Существует два основных типа модальных операторов: модальные операторы необходимости и модальные операторы возможности.

Модальные операторы возможности являются наиболее сильными из этих двух типов. Это *«могу»* и *«не могу»*, *«возможно»* и *«невозможно»*. Они определяют (в карте реальности говорящего), что рассматривается в качестве возможного. Очевидно (я надеюсь, вы узнали здесь суждение — *очевидно для кого?*), существуют законы природы. Свиньи не могут летать, люди не могут жить без кислорода. Однако ограничения, установленные убеждениями человека,— это ограничения другого рода: *«Я не могу отказать»*, или *«Я — это я. Я не способен изменяться»*, или *«Невозможно сказать им правду»*.

Нет никаких проблем, если человек думает, что у него есть некоторые способности (до тех пор, пока это не становится явной ложью или не противоречит законам природы), это *«не могу»* является ограничивающим. *«Я не могу»* часто употребляется в смысле абсолютного состояния некомпетентности, невозможности изменяться.

Фриц Перлз, основатель гештальт-терапии, бывало, отвечал на высказывание клиента «Я не могу...» следующим образом: «Не говорите: *я не могу* — скажите: *я не буду!*» Это довольно сильное переформирование немедленно перемещает клиента из состояния безвыходности в состояние возможности по крайней мере осознать возможность выбора.

Более ясным возражением (и возражением с меньшей вероятностью разрушения раппорта) является: *«что случится, если вы это сделаете?»*, или *«что вас останавливает?»*, или: *«как вы себя останавливаете?»*. Когда кто-то говорит, что он не может сделать что-то, это значит, что он установил цель, а затем поместил ее вне зоны досягаемости. Вопрос *«что вас останавливает?»* переносит акцент снова на цель и настраивает на работу по преодолению барьеров в качестве первого шага.

Учителя и терапевты работают над изменением такого сорта ограничений, и первый шаг — поставить под сомнение модальный оператор. Учителя сталкиваются с этим каждый раз, когда ученики заявляют им, что они не могут понять или всегда неправильно понимают вопросы. Терапевты помогают клиентам прорываться сквозь свои ограничения.

Если человек утверждает: *«Я не могу расслабиться»* — то он должен иметь некоторое представление о том, на что похоже расслабление, а иначе как он узнает, что он расслабился? Возьмите позитивную цель (что бы вы могли сделать) и установите,

что препятствует ее осуществлению (что вас останавливает), или внимательно изучите последствия (что произошло бы, если бы вы это сделали). Именно эти последствия и барьеры оказались стертыми. И при критическом изучении они могут оказаться не такими труднопреодолимыми, как вы думали.

**Смысл модальных операторов возможности «я не могу» проясняется с помощью вопросов: *«Что произошло бы, если бы вы сделали?..»* или *«Что препятствует вам?..»*.**

## МОДАЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ НЕОБХОДИМОСТИ

Модальные операторы необходимости появляются в виде слов: *«следует»* и *«не следует»*, *«должен»* и *«не должен»*, *«обязан»* и *«не обязан»*. Существуют некоторые правила повседневного поведения, но эти правила не выражаются явно. Каковы последствия — реальные или воображаемые — нарушения этих правил? Они вскрываются с помощью вопроса: «Что бы произошло, если бы вы все-таки сделали (или не сделали) это?»:

*«Я должен всегда ставить на первое место других»* (что произойдет, если ты этого не сделаешь?).

*«Я не должен разговаривать в классе»* (что произойдет, если ты все-таки заговоришь?).

*«Мне не следует разговаривать с этими людьми»* (что случится, если ты заговоришь?).

*«Вам следует мыть руки перед едой»* (что случится, если вы этого не сделаете?).

Как только эти последствия и доводы станут для вас явными, они могут быть обдуманы и критически оценены, в противном случае они будут ограничивать возможности и поведение.

Правила поведения, очевидно, являются важными, и общество держится на кодексе морали, но существует огромное различие между *«тебе следует быть честным в своем бизнесе»* и *«тебе следует чаще ходить в кино»*. *«Следует»* и *«не следует»* часто привлекают такие моральные суждения, которых они недостойны.

Обнаружить скрытое можно, лишь спросив: «Что случится, если...?».

Открытия совершаются только с помощью вопросов: «Что произойдет, если: ...я буду все время плыть на запад? ...я смогу двигаться со скоростью света? ...у меня появится возможность получить пенициллин? ...Земля будет вращаться вокруг Солнца?». Подобные вопросы лежат в основе научного метода.

Образование может легко стать ужасным минным полем из модальных операторов, сравнений и суждений. Концепция стандартов и тестирования и того, что дети должны или не должны уметь делать, является слишком смутной, чтобы быть полезной, или, хуже того, слишком ограничивающей, подавляющей.

Если я говорю ребенку: «Ты должен уметь делать это» — то я тем самым лишь выражаю свое убеждение. Я не смогу здраво ответить на резонный вопрос: «А что произойдет, если я не смогу сделать это?».

Поскольку нас интересуют способности, то гораздо легче думать в терминах того, что человек может или не может делать, чем того, что он должен или не должен уметь делать.

Использование *«должен»* на уровне способностей часто воспринимается как упрек: вы обязаны уметь делать это, но не можете, так вводится совершенно неуместное чувство провала. Использование *«должен»* таким способом с самим собой или с другими людьми является превосходным способом вызывать мгновенно чувство вины (потому что правило нарушено), создавая искусственную брешь между ожиданиями и реальностью. Являются ли ожидания реалистическими? Является ли правило полезным или подходящим? *«Должен»* часто является реакцией сердитого упрека со стороны человека, который не имеет прямого доступа ни к гневу, ни к ожиданиям, а также не берет на себя ответственности за них.

**Смысл модальных операторов необходимости — «я не должен» («я должен») — выясняется с помощью вопросов: *«Что бы случилось, если бы вы сделали (не сделали)?..».***

## УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КВАНТИФИКАТОРЫ

Генерализация (обобщение) — это когда один пример берется в качестве представителя ряда различных возможностей. Если бы мы не обобщали, мы вынуждены были бы делать различные вещи снова и снова, и думать о всех возможных исключениях и оговорках — это отнимало бы слишком много времени. Мы сортируем наши знания в обобщенные категории, но мы получаем знания прежде всего путем сравнения и оценки различий, и это важно для продолжения сортировки различий, так что обобщения могут быть при необходимости изменены. Порой нам необходимо быть конкретными, и мышление в терминах обобщений тогда оказывается запутанным и неправильным. Каждый случай требует своего подхода. Существует опасность не уви-

деть отдельные деревья в лесу, если разные части опыта без разбора смешиваются в кучу под одним названием.

Готовность допустить исключения позволяет вам быть более реалистичными. Решения не должны быть типа: «все, или ничего». Человек, который думает, что он всегда прав, представляет собой большую опасность, чем тот, который думает, что он всегда ошибается. В худшем случае это может означать предубеждение, узколобость и дискриминацию. Обобщения представляют собой лингвистический пух, который засоряет коммуникацию.

Обобщения создают, взяв несколько примеров в качестве представителей целой группы, так что они часто содержат обобщенные существительные и неспецифические глаголы. Многие из этих категорий метамодели перекрывают друг друга. Чем более неясным является утверждение, тем с большей вероятностью оно нарушает несколько категорий.

Обобщения часто выражаются словами типа *«все»*, *«каждый»*, *«всегда»*, *«никогда»* и *«никто»*. Эти слова не допускают никаких исключений и известны как универсальные квантификаторы. В некоторых случаях они отсутствуют, но подразумеваются, например: *«Я думаю, что компьютеры — это пустая трата времени»* или *«Поп-музыка — это вздор»*.

Вот еще несколько примеров: *«Индийская пища ужасна на вкус»*, *«Все обобщения неправильны»*, *«Дома слишком дорого стоят»*, *«Артисты — интересные люди»*.

Универсальные квантификаторы являются парадоксально ограниченными. Расширение утверждения до такой степени, чтобы оно покрывало все возможности (или отвергало все возможности), делает исключения трудно обнаружимыми. Вот и создан фильтр восприятия, или самооправдывающееся пророчество: вы будете видеть и слышать лишь то, что ожидаете увидеть и услышать.

Универсальные квантификаторы не всегда оказываются ошибочными. Они могут быть основаны на фактах: ночь всегда сменяет день, а яблоки никогда не падают вверх. Существует большое различие между утверждениями этого типа и утверждениями типа: *«я никогда ничего не делаю правильно»*. Чтобы верить в это, человек должен замечать только те моменты времени, когда он ошибался, и забыть или не принимать в расчет все ситуации, в которых он был прав. Никто не может абсолютно все делать неправильно. Такого полного несовершенства не существует. Человек ограничивает свой мир тем, как он говорит об этом мире.

Успешные и уверенные люди стремятся делать обобщения противоположным способом. Они убеждены в том, что они часто поступают правильно, за исключением отдельных случаев. Другими словами, они убеждены в том, что у них есть способности.

Например, для того, чтобы поставить под сомнение универсальный квантификатор в утверждении: *«Я никогда ничего не делаю правильно!»* — ищите исключение: *«Вы НИКОГДА ничего не делали правильно? Не могли бы вы вспомнить хотя бы один случай, когда вы все-таки делали что-то правильно?»*.

Ричард Бендлер рассказывает историю о клиенте, который пришел к нему на терапию по поводу отсутствия уверенности в себе (номинализация). Ричард начал с вопросов:

— Было ли когда-нибудь время, когда вы были уверены в себе?

— Нет.

— Вы хотите сказать, что ни разу за всю свою жизнь не были уверены в себе?

— Совершенно верно.

— Не было ни одного-единственного случая?

— Нет.

— Вы уверены?

— Абсолютно!

Второй способ, которым вы можете поставить под сомнение обобщение такого рода,— это доведение до абсурда путем преувеличения. Так, в ответ на: *«Я никогда не смогу понять НЛП»* — вы можете сказать: *«Вы правы. Очевидно, НЛП — слишком трудная вещь, чтобы вы смогли понять ее. Почему бы не бросить это прямо сейчас? Это безнадежно, оставшаяся часть вашей жизни недостаточно длинна, чтобы освоить НЛП»*.

Это часто будет вызывать реакцию, подобную следующей: «Ну уж нет, я не такой тупица».

Если вы ставите под сомнение обобщение, преувеличивая его достаточно убедительно, то человек, который его высказал, скорее всего прекратит защищать противоположную точку зрения. Обратная связь, предоставленная вами, показала ее абсурдность. Он станет более сдержанным, если вы оккупируете его крайнюю позицию более убедительно, чем он сам.

**Смысл универсальных кваитификаторов можно выяснить, попросив найти контрпример: *«Было ли когда-нибудь время, когда?..»*.**

## КОМПЛЕКСНАЯ ЭКВИВАЛЕНТНОСТЬ

Комплексная эквивалентность возникает тогда, когда два утверждения связаны таким образом, что, по мнению автора, они обозначают одно и то же, например: *«Вы не улыбаетесь... вы не получаете удовольствие»*.

Другой пример: *«Если ты не смотришь на меня, когда я говорю с тобой, значит, ты не обращаешь на меня никакого внимания»*. Это обвинение часто предъявляют другим люди, мыслящие преимущественно визуальным способом, которым необходимо смотреть на говорящего, чтобы понимать, что он говорит. Человек, который думает большей частью кинестетически, захочет смотреть вниз, чтобы обрабатывать то, что он слышит. Для визуального человека это означает отвлечение внимания, потому что если бы он сам смотрел вниз, он не смог бы сосредоточить свое внимание на речи собеседника. Он обобщил свой собственный опыт, включив в него опыт всех других людей, и забыл о том, что люди думают по-разному.

**Комплексная эквивалентность может быть поставлена под сомнение вопросом: *«Каким образом одно связано с другим?»*.**

## ПРЕДПОСЫЛКИ

У всех нас есть убеждения и ожидания, возникшие из нашего личного опыта, без них жить невозможно. Так как мы вынуждены делать некоторые предположения, то они могли бы быть такими предположениями, которые предоставляют нам свободу, возможности и удовольствие в этом мире, а не предположениями, которые ограничивают нас. Мы часто получаем то, что ожидаем получить.

Базовые предположения, которые ограничивают возможности, могут быть подвергнуты сомнению. Они часто прячутся в вопросах, начинающихся со слова *«почему»*. *«Почему вы не можете позаботиться обо мне должным образом?»* — предполагает, что вы не заботитесь о человеке должным образом. Если вы попытаетесь отвечать на этот вопрос прямо, то вы подтвердите невысказанное предположение.

*«Ты собираешься надеть зеленую или красную пижаму, чтобы лечь спать?»* — является примером хитрого предоставления якобы свободного выбора, но выбор оказывается свободным лишь в том случае, если вами принимается более важное предположение, в данном случае, что вы идете спать. Оно может

быть поставлено под сомнение вопросом: *«С чего вы взяли, что я собираюсь ложиться спать?».*

Предложения, содержащие слова *«так как», «когда», «если»,* часто содержат в себе предпосылки, то же самое происходит в предложениях с глаголами *«поймите», «осознайте»* или *«игнорировать»,* например: *«Поймите, почему мы придаем столь важное значение личности».*

Другие примеры предпосылок: *«Когда вы заболеете, вы поймете это»* (Вы не болеете.); *«Уж не собираешься ли ты сказать мне очередную ложь?»* (Ты уже лгал мне раньше.); *«Почему бы вам не стать более улыбчивым?»* (Вы недостаточно улыбчивый.); *«Ты такой же глупый, как твой отец»* (Твой отец глуп.); *«Я все силы приложу к этой работе»* (Эта работа трудная.); *«У моей собаки произношение кокни»* (Моя собака умеет говорить.).

Предпосылки обязательно содержат другие нарушения метамодели, которые требуют сортировки. (Итак, вы думаете, что я недостаточно улыбчивый? А достаточно — это как? В каких обстоятельствах вы хотите, чтобы я улыбался?).

**Предпосылки могут быть подвергнуты сомнению вопросом: *«Что заставило вас подумать, что?..»* — и подробным проявлением предпосылки.**

## ПРИЧИНА И СЛЕДСТВИЕ

«Вы заставляете меня чувствовать себя плохо. Я ничего не могу с этим поделать» Язык потворствует мышлению в стиле причины и следствия. Активные субъекты обычно воздействуют на пассивные объекты, но это слишком большое упрощение. Опасно думать о людях, будто они, подобно бильярдным шарам, подчинятся законам причины и следствия. «Солнечный свет заставляет цветы расти» — представляет собой стенографическое изложение чрезвычайно сложной взаимосвязи. Размышление в терминах причин не объясняет ничего, и лишь вызывает вопрос. «Как?»

Пропасть различий разделяет выражения: *«Ветер гнет деревья»* и *«Вы раздражаете меня».* Верить в то, что кто-то другой несет ответственность за ваше эмоциональное состояние, все равно, что предоставить им своего рода физическую власть над вами, которой у них нет.

Вот примеры искажений этого вида: *«Вы надоели мне»* (Вы заставляете меня испытывать скуку.); *«Я рад, что вы ушли»*

(Ваш уход заставляет меня испытывать радость.); *«Я раскис из-за погоды»* (Погода вызывает у меня кислое настроение.).

Один человек не имеет возможности непосредственно контролировать эмоциональное состояние другого человека. Мысли о том, что вы можете заставлять людей переживать различные состояния или что другие люди могут вызывать у вас различные настроения, являются весьма ограничивающими и в значительной степени оказываются причинами расстройств. Ответственность за ощущения других людей — это тяжелое бремя. Вам необходимо будет принять на себя слишком большую и излишнюю заботу о том, что вы говорите и делаете. Руководствуясь причинно-следственным паттерном, вы станете либо жертвой, либо няней для других людей.

Слово *«но»* очень часто означает причинно-следственную связь, предлагая причину, по которой человек чувствует себя вынужденным не делать что-то: *«Я бы помог тебе, но я слишком устал»; «Я бы ушел в отпуск, но фирма развалится без меня».*

Существует два уровня реагирования на причинно-следственную связь. Для начала — просто спросить, как именно одна вещь вызывает появление другой. Описание того, как это происходит, часто открывает новые возможности для дальнейшего реагирования. Но оно все-таки оставляет незатронутым то фундаментальное убеждение, которое так сильно укоренилось в нашей культуре и которое заключается в том, что другие люди обладают властью над нашим эмоциональным состоянием и несут ответственность за его изменение. На самом же деле мы сами создаем наши чувства. Никто другой не сможет сделать этого за нас. Мы сами решаем и несем ответственность за свои реакции. Думать, что другие люди вызывают наши чувства,— значит населить свой мир безжизненными бильярдными шарами. Чувства, возникающие в нас в ответ на действия других людей, обычно являются результатом синестезии. Мы видим или слышим что-то — и реагируем ощущением. Эта связь становится автоматической.

Вопрос метамодели, адресованный к предположению о причинно-следственной связи в высказывании типа: *«Он раздражает меня»,* звучит следующим образом: *«Как именно вы вызываете у себя раздражение в ответ на то, что он сказал?».* В таком вопросе встроено предположение о том, что человек сам может выбирать свою эмоциональную реакцию.

**Причинно-следственная связь может быть подвергнута сомнению вопросами: *«Каким конкретно образом одно***

***вызывает другое?», «Что должно произойти такое, чтобы одно не было вызвано другим?».*** **Обнаружив убеждение типа причинно-следственной связи, задайте вопрос:** ***«Как именно вы заставляете себя реагировать таким способом на то, что вы видите или слышите?».***

## ЧТЕНИЕ МЫСЛЕЙ

Чтение мыслей возникает тогда, когда человек предполагает или знает, не имея непосредственного доказательства, что другой человек думает или ощущает. Мы часто делаем это. Иногда это является интуитивной реакцией на некоторые невербальные сигналы, которые мы замечаем на неосознанном уровне. Часто это чистая галлюцинация или то, что мы сами думали или чувствовали бы в такой ситуации: мы проектируем наши собственные мысли и чувства и переживаем их так, как будто они пришли от другого человека. Скряга всегда считает всех остальных людей скупыми.

Те, кто занимается чтением мыслей, часто думают, что они правы, но это не является гарантией того, что так оно и есть. Зачем гадать, если вы можете спросить?

Существует два основных типа чтения мыслей. В первом типе человек предполагает, что он знает о том, что другой думает. Например: *«Джордж несчастен»; «Могу сказать, что ей не понравился подарок, который я ей подарил»; «Я знаю, что придает ему силы»; «Он был разгневан, но не показывал вида».*

Должны существовать веские сенсорнообоснованные доказательства для того, чтобы приписывать мысли, чувства и мнения другим людям. Вы можете сказать: *«Джордж в депрессии»,* — но было бы более полезным сказать: *«Джордж смотрит вниз и направо от себя, мускулы его лица расслаблены и дыхание поверхностное. Уголки рта опущены и плечи ссутулены».*

Второй тип чтения мыслей является зеркальным отражением первого и предоставляет другим людям власть читать ваши мысли. Как правило, это используется для того, чтобы затем упрекнуть их в том, что они не понимают вас, когда вы думаете, что они должны были бы понять. Например: *«Если бы ты любил меня, ты бы знал, чего я хочу»; «Ты что, не знаешь, как я чувствую себя?»; «Я расстроена тем, что тебя не интересуют мои чувства»; «Тебе следует знать, что мне это нравится».*

Человек, использующий такие паттерны, не сможет понятно объяснить другим, чего он хочет; предполагается, что другие

каким-то образом знают об этом. Это может привести к первоклассной ссоре.

Способ подвергнуть сомнению чтение мыслей заключается в том, чтобы спросить, каким конкретно образом он узнает, что вы думаете. Или, в проектируемом чтении мыслей, как именно, по вашему мнению, он должен знать, что вы чувствуете.

Когда вы, стремясь выяснить значение чтения мыслей, задаете вопрос: *«Как вы узнаете?»* — ответом часто является некоторое убеждение или обобщение.

Например:

— Джордж совершенно не обращает на меня никакого внимания.

— *Как вы узнаете о том, что Джордж не обращает на вас никакого внимания?*

— Потому что он никогда не делает того, что я говорю.

Таким образом, в модели мира говорящего *«делать то, что я говорю»* равнозначно *«обращению внимания на меня»*. Мягко выражаясь, это сомнительное предположение.

По поводу такой комплексной эквивалентности и напрашивается вопрос: «Как именно забота о ком-то может означать необходимость делать то, что он говорит? Если вы обращаете внимание на кого-то, вы всегда делаете то, что он говорит?».

**Чтение мыслей может быть подвергнуто сомнению вопросом *«Как именно вы узнаете, что?..»*.**

## МЕТАМОДЕЛЬ

Метамодель восстанавливает связь между языком и индивидуальным опытом и может быть использована для:

1. Сбора информации.
2. Выяснения значения.
3. Идентификации ограничений.
4. Обнаружения новых возможностей.

Метамодель является чрезвычайно мощным инструментом в бизнесе, терапии и образовании. Суть ее заключается в том, что люди с помощью слов создают различные модели этого мира, и, следовательно, вы не можете предполагать, что вы точно знаете то, что их слова означают.

Во-первых, метамодель позволит вам собрать высококачественную информацию в тех случаях, когда важно понимать точно, что люди имеют в виду. Если клиент пришел к терапевту с жалобой на депрессию, терапевту необходимо найти, что это

значит в модели мира клиента, а не предполагать (скорее всего ошибочно), что он знает точно то, что клиент имеет в виду.

В бизнесе деньги могут быть выброшены на ветер, если менеджер поймет инструкцию неправильно. Сколько раз вы слышали печальный возглас: «Но я думал, что ты думал...».

Когда ученик утверждает, что он всегда делает ошибки в геометрических задачах, вы можете поинтересоваться, а был ли вообще когда-нибудь случай, когда он решил геометрическую задачу правильно, а также каким образом ему удается столь упорно делать ошибки в геометрических задачах.

В метамодели нет вопросов «почему». Вопросы «почему» имеют мало ценности, в крайнем случае, ответы на них содержат оправдания или длинные объяснения, которые ничего не делают для того, чтобы изменить создавшуюся ситуацию.

Во-вторых, метамодель проясняет значение коммуникации. Она предлагает четкую рамку для вопросов: «Что именно вы имеете в виду?».

В-третьих, метамодель дает возможности. Убеждения, обобщения, номинализации и правила — все они устанавливают ограничения. Но эти ограничения существуют в словах, а не в мире. Постановка вопросов и нахождение последствий или исключений может открыть новые возможности. Ограничивающие убеждения можно идентифицировать и изменять.

Какое из искажений метамодели вы подвергнете сомнению, будет зависеть от контекста коммуникации и вашей цели.

Рассмотрим следующее утверждение: *«Почему эти ужасные люди не прекратят своих постоянных попыток оказать мне помощь, это меня раздражает. Я знаю, что должен сдерживаться, но не могу»*.

Это утверждение содержит чтение мыслей и предпосылку *(они пытаются надоедать мне)*, причину и следствие *(это меня раздражает)*, универсальный квантификатор *(постоянно)*, суждение *(ужасные)*, модальные операторы возможности и необходимости *(должен, не могу)*, неспецифические глаголы *(оказать, раздражает, сдерживаться)*, номинализации *(помощь)* и неспецифические существительные *(люди, это)*.

В такого рода примерах чтение мыслей, предпосылки и причинно-следственные связи «заправляют горючим» все остальные. Выделение этих нарушений будет первым шагом в направлении изменений. Номинализации, неспецифические глаголы и неспецифические существительные являются наименее важными. Остальные: обобщения, универсальные квантификаторы, суждения, сравнения и модальные операторы — лежат

где-то посередине. Более общая стратегия — конкретизировать сначала ключевые существительные, затем ключевые глаголы и затем отсортировывать искажения, отдавая предпочтение модальным операторам.

Метамодель представляет собой мощный инструмент сбора информации, выяснения значения и идентификации ограничений в мышлении человеку, который неудовлетворен настоящим. Чего бы он хотел взамен? Где бы он хотел быть? Как бы он хотел себя чувствовать?

При использовании метамодели существует также весьма реальная опасность собрать слишком много информации. Вам следует спросить себя: *«Мне действительно необходимо это знать? Какой результат мне требуется?».* Важно использовать вопросы метамодели исключительно в контексте раппорта и взаимно согласованного результата. Ваши вопросы не должны быть слишком прямолинейны, иначе они могут быть восприняты как агрессивные. Вместо вопроса: *«Как именно вы узнаете об этом?»* — вы можете сказать: *«Мне любопытно понять точно, каким образом вы узнаете об этом?».* Или: *«Я не вполне понимаю, как вы узнаете об этом».* Разговор не должен превратиться в экзаменационный опрос. Вы можете использовать любезный и мягкий тон голоса, чтобы смягчить вопросы.

| **Паттерны метамодели** | *вопросы* |
| --- | --- |
| *Упущение* | |
| Неспецифическое существительное | «Кто или что конкретно?..» |
| Неспецифический глагол | «Как это происходит?» |
| Сравнение | «В сравнении с чем?» |
| Суждение | «Кто сказал, что?..» |
| Номинализация | «Как это делается?» |
| *Обобщения:* | |
| Модальный оператор возможности | «Что препятствует вам?..» |
| Модальный оператор необходимости | «Что случится, если вы все-таки сделаете (не сделаете)?..» |
| Универсальный квантификатор | «Всегда? Никогда? Каждый?» |

5 Заказ 1408

| | |
|---|---|
| | *вопросы* |
| <u>*Искажения:*</u> | |
| Комплексная эквивалентность | «Каким образом одно означает другое?» |
| Предпосылки | «Что заставляет вас думать, что?..» |
| Причина и следствие | «Каким образом одно вызывает другое?» |
| Чтение мыслей | «Как вы узнаете, что?..» |

Роберт Дилтс рассказывает, как он посещал занятия по лингвистике в университете Санта-Круза в начале 70-х, где Джон Гриндер обучал метамодели в течение одной пары. Это было в четверг. Он отпустил учащихся, чтобы они попрактиковались в использовании метамодели. В следующий вторник половина класса выглядела чрезвычайно удрученной. Они оттолкнули своих любимых, своих учителей и друзей, разобрав их по косточкам с помощью метамодели.

Раппорт является первым шагом в применении любого паттерна НЛП. Будучи использованной без чувствительной обратной связи и без раппорта, метамодель превращается в метасадизм, метабеспорядок, метанесчастье.

Вы можете задавать вопросы часто, элегантно и точно. Например, человек может сказать (смотря вверх): «Моя работа не пошла». Вы можете задать встречный вопрос: «Интересно, какой бы вы увидели свою работу, если бы она продвигалась успешно?»

Один из самых полезных способов применения метамодели — использование ее в своем внутреннем диалоге. Это может оказаться более эффективным, чем тратить годы на обучение тому, как ясно мыслить.

Верная стратегия научиться использовать метамодель заключается в том, чтобы взять одну или две категории и в течение недели просто отмечать примеры этих нарушений в ежедневных разговорах. На следующей неделе возьмите несколько других категорий. По мере того как вы будете осваиваться с наблюдением этих паттернов, вы сможете конструировать безмолвные вопросы в своей голове. И, наконец, когда вы овладеете идеей паттернов метамодели и вопросов, вы сможете начать использовать их в соответствующих ситуациях.

Метамодель связана также с логическими уровнями. Подумайте об утверждении: *«Я не могу сделать этого здесь».*

*«Я»* — это идентификация личности.

*«Не могу»* — относится к его убеждениям.
*«Сделать»* — выражает его способности.
*«Этого»* — указывает на его поведение.
*«Здесь»* — это окружение.

Вы можете задавать вопросы к этому утверждению, опираясь на различные основания. Один путь — подумать о том, на каком логическом уровне вы собираетесь работать. Кроме того, человек может дать вам ключ к тому, какая часть утверждения является наиболее важной, тоном голоса подчеркнув одно из слов. Это называется тональной маркировкой.

Если он говорит: *«Я __не могу__ сделать этого здесь»* — то вы можете перейти к модальному оператору, спросив: *«Что препятствует вам?»*.

Если он говорит: *«Я не могу сделать __этого__ здесь»* — тогда вы спросите: *«Что конкретно вы не можете сделать?»*.

Замечать, какие слова человек выделяет тоном голоса или языком тела,— это один из способов узнать, какое нарушение метамодели следует подвергнуть сомнению. Другая стратегия заключается в том, чтобы послушать разговор человека в течение нескольких минут и определить, какую из категорий он




Язык может ограничивать наш мир

использует чаще всего. Она, скорее всего, укажет то место, где его мышление ограничено, и тот вопрос, с которого лучше всего было бы начать.

В ежедневной практике метамодель дает вам систематический способ сбора информации, когда вам необходимо знать более точно, что именно человек имел в виду. Это — умение, которому стоит научиться.

*— Скажите, пожалуйста, — страшно вежливо спросила Алиса, — что именно вы имеете в виду?*

*— Ну вот, молодец! Ты задала действительно умный вопрос, — сказал довольный Шалтай. — Под ВОДОНЕПРОНИЦАЕМОСТЬЮ я подразумеваю следующую мысль: мы с тобой уже достаточно долго беседуем, и я не прочь узнать, что ты собираешься делать дальше, так как, надо полагать, ты не намерена провести под этим забором остаток твоих дней.*

Льюис Кэрролл. «Алиса в Зазеркалье»

# ГЛАВА 6

## АПТАЙМ И ДАУНТАЙМ

До сих пор наше внимание было занято исследованием сенсорной чувствительности, способностью держать свои чувства открытыми и замечать реакции окружающих вас людей. Это состояние, когда ваши органы чувств настроены на восприятие внешнего мира, в НЛП обозначается термином *аптайм*. Кроме того, существуют состояния, которые погружают нас глубже в нашу собственную реальность, в наш внутренний мир.

Оторвитесь на минуту от книги и вспомните то время, когда вы были погружены в собственные мысли...

Вероятно, вам пришлось сильно задуматься, чтобы это вспомнить. Вы обратились внутрь себя, к внутренним картинам, звукам и ощущениям. Это состояние, с которым все мы хорошо знакомы. Чем глубже вы уходите в себя, тем меньше вы начинаете осознавать внешние воздействия. «Глубоко задумавшись» — это хорошее описание такого состояния, известного в НЛП под названием *даунтайм*. Ключи доступа погружают вас в даунтайм. Всякий раз, когда вы просите кого-нибудь обратиться внутрь себя и визуализировать, воспроизвести звуки и ощущения, вы просите его погрузиться в даунтайм. Даунтайм возникает тогда, когда вам необходимо помечтать, составить план, пофантазировать и подумать о новых возможностях.

Практически мы редко полностью находимся в аптайме или в даунтайме, наше повседневное сознание представляет собой смесь частично внутреннего и частично внешнего осознания. Мы обращаем наши органы чувств внутрь себя или вовне в зависимости от обстоятельств, в которых находимся.

Полезно думать о ментальных состояниях как об инструментах, предназначенных для того, чтобы делать различные вещи. Игра в шахматы требует такого состояния ума, которое радикальным образом отличается от того состояния, которое необходимо для принятия пищи. Не существует такой вещи, как неправильное состояние ума, существуют последствия его использова-

ния. Они могут быть катастрофическими, если, например, вы пытаетесь перейти улицу с оживленным движением транспорта в том состоянии, в котором отходите ко сну, — совершенно очевидно, что аптайм является наиболее подходящим состоянием для перехода через улицу. Или, забавы ради, вы попытаетесь выговаривать сложные для произношения фразы, будучи в состоянии, навеянном слишком большой дозой алкоголя. Часто вы делаете что-то не очень хорошо, потому что находитесь в неподходящем состоянии. Вы не сможете хорошо сыграть в теннис, если вы в том же состоянии, в котором играете в шахматы.

| *VAK* ⟵⟶ | *VAK* |
|---|---|
| Внутренний | Внешний |
| Внимание внутрь себя | Внимание внешнее |
| Даунтайм | Аптайм |
| Фантазирование | Спорт |
| Транс | Управление автомобилем |

Вы можете получить доступ к бессознательным ресурсам непосредственно путем индукции и используя разновидность даунтайма, известную как транс. В состоянии транса вы становитесь глубоко погруженными в состояние с ограниченным фокусом внимания. Это измененное состояние по сравнению с вашим привычным состоянием сознания. У разных людей переживание транса будет различным, потому что каждый человек начинает со своего нормального состояния, которое во многом определяется предпочитаемой им репрезентативной системой.

Большая часть работ по исследованию транса и измененных состояний сознания была выполнена в психотерапии, поскольку все терапевты в той или иной степени используют транс. Все они различными способами получают доступ к неосознаваемым ресурсам. Свободное ассоциирование на кушетке психоаналитика хорошо проводить в состоянии даунтайма, то же касается и разыгрывания ролей в гештальт-терапии. Гипнотерапевты используют транс явным образом.

Человек приходит на терапию, потому что он истощил свой запас сознательных ресурсов. Он застрял. Он не знает, что ему необходимо или где это искать. Транс предоставляет возможность разрешить проблему, потому что он обходит сознание и делает доступными неосознаваемые ресурсы. Большая часть изменений происходит на неосознаваемом уровне. Сознание не нуждается в том, чтобы инициировать изменения, и часто вовсе не замечает их. Конечная цель любой терапии

заключается в том, чтобы клиент снова вернулся в ресурсное состояние, достойное его способностей. Каждый человек имеет богатую личностную историю, наполненную переживаниями, которыми он может воспользоваться. Они содержат все необходимое для совершения изменения, если только вы сможете добраться до них.

Одна из причин, по которой мы используем столь малую часть наших ментальных возможностей, может заключаться в том, что наша система образования уделяет столь много внимания внешнему тестированию, стандартам достижений и столкновению целей различных людей. Мы очень мало тренируемся в утилизации наших уникальных внутренних способностей. Большая часть нашей индивидуальности нами не осознается. Транс является идеальным состоянием для исследования и открытия наших уникальных внутренних ресурсов.

## МИЛТОН-МОДЕЛЬ

*— Неужели ОДНО слово может столько всего значить! — задумчиво сказала Алиса.*

*— Когда я даю слову много работы, — сказал Шалтай-Болтай, — я всегда плачу ему сверхурочные.*

Льюис Кэрролл. «Алиса в Зазеркалье»

Грегори Бэйтсон с большим энтузиазмом воспринял «Структуру магии», в которой была описана метамодель. Он увидел большой потенциал в этой идее. Он сказал Джону и Ричарду: «Есть один странный старик в Фениксе, штат Аризона. Блестящий терапевт, но никто не понимает, что он делает и как он это делает. Почему бы вам не поехать и не узнать этого?» Бэйтсон знал этого «странного старика» — Милтона Эриксона — в течение 15 лет, и он пообещал им устроить встречу с Эриксоном.

Джон и Ричард работали с Милтоном Эриксоном в 1974 году, когда он был уже широко признан как выдающийся практик гипнотерапии. Он был президентом Американского Общества клинического гипноза и много путешествовал, проводя семинары и лекции, а также ведя частную практику. Он имел репутацию искусного и успешного терапевта и был известен своими проницательными наблюдениями за невербальным поведением. Исследования Джона и Ричарда положили начало двум книгам. 1-й том под названием «Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона» был издан "Meta Publication" в 1975 году.

Том 2, написанный в соавторстве с Джудит Делозье, последовал в 1977 году. Эти книги посвящены как фильтрам восприятия, так и методам Эриксона, и, несмотря на это, Эриксон все же отметил, что эти книги предложили гораздо лучшее объяснение его работе, чем он сам мог бы дать. И это был превосходный комплимент.

Джон Гриндер сказал, что Эриксон был самой значительной моделью из тех, которые ему пришлось когда-либо строить, потому что Эриксон проложил путь не просто к другой реальности, а к целой новой группе реальностей. Его работы, связанные с трансом и измененными состояниями сознания, были удивительными, и мышление Джона также подверглось глубокому изменению.

НЛП также изменилось. Метамодель была посвящена точным значениям слов. Эриксон использовал язык неуловимо смутным образом, так чтобы клиент мог выбрать то значение, которое больше ему подходит. Он индуцировал и утилизировал трансовые состояния, предоставляя людям возможность преодолевать проблемы и открывать свои ресурсы. Этот способ употребления языка стал называться милтон-моделью, в дополнение и противовес к точности и метамодели.

Милтон-модель — это способ употребления языка с целью наведения и поддержания транса. Назначение транса — войти в контакт со скрытыми ресурсами личности. Она следует тем же путем, по которому происходит естественная работа мозга. Транс является состоянием, в котором вы оказываетесь высоко мотивированными учиться у своего бессознательного внутренним образом. Он не является пассивным состоянием, вы также не попадаете под влияние других людей. Происходит взаимодействие клиента и терапевта, реакции клиента позволяют терапевту понять, что делать дальше.

Работы Эриксона основывались на ряде идей, которые разделялись многими искусными и успешными терапевтами. Теперь они являются предпосылками НЛП. Эриксон с уважением относился к бессознательному состоянию клиента. Он полагал, что существует позитивное намерение даже у наиболее безобразного поведения и что человек выбирает наилучшее из доступного ему в данный момент времени. Он работал над тем, чтобы дать человеку больше возможностей. Он также полагал, что на некотором уровне человек уже имеет все ресурсы, необходимые для того, чтобы совершить изменения.

Милтон-модель — это способ употребления языка с целью:

1. Присоединения к реальности человека и ведения его за собой.

2. Отвлечения и утилизации сознания.
3. Получения доступа к бессознательному и к ресурсам.

## ПРИСОЕДИНЕНИЕ И ВЕДЕНИЕ

Милтон Эриксон был мастером построения раппорта. Он уважал и принимал реальность клиента. Он полагал, что сопротивление возникает только из-за утраты раппорта. По его мнению, все реакции имеют смысл, и можно их использовать. Для Эриксона не существовало сопротивляющегося клиента, а только негибкий терапевт.

Присоединиться к реальности другого человека, настроиться на его внутренний мир — значит просто описать ему его текущий сенсорный опыт: то, что он обязательно должен ощущать, слышать и видеть. Ему будет легко и естественно следовать за тем, что вы ему говорите. Важно и то, как вы это говорите. Вам будет легче навести спокойное внутреннее состояние, говоря плавно, используя мягкий тон голоса и подстраивая свою речь под дыхание человека.

Постепенно вводятся внушения, изящно переводящие его в состояние даунтайма путем направления его внимания внутрь себя. Все описывается такими общими словами, чтобы они отражали любое переживание человека. Не стоит говорить: «Сейчас вы закроете свои глаза, почувствуете комфорт и войдете в транс». Вместо этого вы могли бы сказать: «Вам будет легко закрыть свои глаза тогда, когда вы этого пожелаете... почувствовать себя более спокойным... многие люди находят вхождение в транс простым и удобным».

Общие комментарии такого сорта допускают любую реакцию, возникающую во время мягкого введения в трансовое состояние.

Петля обратной связи построена. По мере того, как внимание клиента становится постоянно сфокусированным и прикованным к небольшому количеству стимулов, он все глубже погружается в даунтайм. Его переживания становятся более субъективными, и они становятся обратной связью для терапевта, которую можно использовать для того, чтобы углубить транс. Вы не говорите человеку, что делать, вы обращаете его внимание на то, что происходит. Как можно узнать, о чем человек думает? Это узнать невозможно. Существует искусство употребления языка таким способом, который оказывается достаточно неясным, чтобы клиент смог подобрать для него подходящее зна-

чение. В данном случае ему говорят не столько о том, что делать, сколько о том, как не отвлекаться от состояния транса.

Такие внушения будут наиболее эффективными, если делать плавные переходы между предложениями. Например, вы могли бы сказать: «В то время как вы видите цветные обои перед собой... и блики света на стене... по мере того, как вы начинаете осознавать свое дыхание... и то, как подымается и опускается при дыхании ваша грудная клетка... и комфорт кресла... и как ваши ноги опираются на пол... и вы можете услышать голос ребенка, играющего во дворе... и в то время как вы слышите мой голос и вам становится любопытно... насколько далеко вы вошли в транс... уже».

Обратите внимание на слова «и», «в то время как», «по мере того как» в этом примере и на то, как они плавно связывают предложения между собой, в то время как вы отмечаете то, что происходит (звук вашего голоса), и связываете это с тем, что вы хотите, чтобы произошло (вхождение в транс).

Не делая переходов, вы начинаете говорить прерывистыми предложениями. Они будут оторваны друг от друга, и поэтому менее эффективны. Я надеюсь, это ясно. Письмо похоже на речь. Legato или staccato. Что вы предпочитаете?

Человек в состоянии транса обычно спокоен, его глаза закрыты, пульс замедлен и лицо расслаблено. Моргательный и глотательный рефлексы замедлены или полностью отсутствуют, частота дыхания ниже. Возникает ощущение комфорта и расслабленности. Чтобы вывести человека из транса, терапевт либо использует заранее подготовленный сигнал, либо задает момент и скорость выхода своей речью, либо клиент самопроизвольно возвращается в нормальное сознание, если его подсознание решит, что уже пора.

## ПОИСК СМЫСЛА

Метамодель удерживает вас в состоянии аптайма. Вам нет необходимости погружаться внутрь себя и искать смысл того, что вы слышите, вместо этого вы просите говорящего выразиться более конкретно. Метамодель вскрывает ту информацию, которая была упущена, искажена или обобщена. Милтон-модель является зеркальным отражением метамодели, она представляет собой способ построения предложений, изобилующих упущениями, искажениями и обобщениями. Слушатель вынужден наполнять деталями и заниматься активным поис-

ком смысла всего услышанного в своем собственном опыте. Иными словами, вы предлагаете контекст, по возможности наименее наполненный содержанием. Вы предлагаете ему рамку и оставляете за ним выбор картины для помещения в эту рамку. Когда слушатель сам наполняет ее содержанием, это гарантирует, что он сделает выбор, наиболее близкий и соответствующий по смыслу тому, что вы говорите.

Допустим, вам сказали, что в прошлом у вас было некоторое важное переживание. Вам не сказали, какое именно переживание, и вам необходимо мысленно вернуться во времени назад и выбрать то переживание, которое кажется вам сейчас наиболее подходящим. Это происходит на неосознаваемом уровне, наше сознание слишком медленно справляется с такой задачей.

Примером неосознаваемого выбора может служить выражение типа: «Люди могут учиться». Оно имеет намерение вызвать мысли о том, чему именно я могу научиться, и если я работаю над решением определенной проблемы, то предмет научения будет обязательно связан с тем вопросом, над которым я размышляю. Мы совершаем такого рода поиск постоянно, чтобы понять смысл того, что нам говорят. И наиболее полно это реализуется в состоянии транса.

Легко построить неопределенные инструкции так, чтобы человек сам смог выбрать подходящее переживание и поучиться на нем. Попросите его выбрать какое-нибудь важное переживание в своем прошлом и пережить его снова всеми своими внутренними каналами восприятия, чтобы научиться чему-то новому на этом опыте. Затем попросите его подсознание использовать этот урок в будущем, когда это будет полезным.

## ОТВЛЕЧЕНИЕ И УТИЛИЗАЦИЯ СОЗНАНИЯ

Важное свойство милтон-модели заключается в том, что она делает пропуски информации, тем самым заставляя сознание постоянно заниматься заполнением этих пропусков, используя для этой цели запасы воспоминаний. Была ли у вас когда-нибудь такая ситуация, что вы, прочитав непонятный вопрос, пытались разобраться, что же он означает?

Номинализации стирают огромное количество информации. В то время как вы сидите с *ощущением легкости* и *комфорта*, ваше *понимание* такого рода *потенциала языка* становится более основательным, потому что каждая *номинализация* в этом предложении выделена курсивом. Чем меньше об этом упоми-

нают специально, тем меньше риск столкновения с опытом другого человека.

Глаголы остаются неспецифическими. Когда вы *подумаете* о последнем случае, когда вы слышали, как кто-то *поддерживал* общение, используя неспецифические глаголы, вы сможете *вспомнить* то смущение, которое вы *испытывали*, и как вам приходилось *искать* свое собственное значение, чтобы придать смысл тому, что говорится в этом предложении.

Точно так же фразы, содержащие существительные, могут быть обобщены или пропущены совершенно. Хорошо известно, что *люди* могут читать *книги* и совершать *изменения*. (Хорошо известно кому? Какие люди, какие книги и каким образом они будут делать эти изменения? И по сравнению с чем они изменятся и в каком направлении?)

Можно использовать суждения. *«Действительно приятно видеть, насколько вы расслаблены»*.

Сравнения также содержат упущения. *«Лучше погружаться в транс глубже»*.

Как сравнения, так и суждения являются хорошими способами предъявления предпосылок. Это мощные средства наведения и утилизации транса. Вы оставляете в качестве предположения то, о чем не хотите, чтобы вас спрашивали. Например:

*«Возможно, вам будет интересно узнать, когда вы войдете в транс»*. Или: *«Вы хотите войти в транс прямо сейчас или чуть позже?»* (Вы войдете в транс; единственный вопрос заключается в том, когда это произойдет.); *«Я хотел бы узнать, осознаете ли вы, насколько вы сейчас расслаблены?»* (Вы сейчас расслаблены.); *«Когда ваша рука начнет подниматься, это станет для вас тем сигналом, которого вы ждете»*. (Ваша рука начнет подниматься, и вы ждете сигнал.); *«Вы можете расслабиться в то время как ваше подсознание учится»*. (Ваше подсознание учится.); *«Можете ли вы получить удовольствие от того, что расслабились и у вас нет необходимости помнить это переживание?»* (Вы расслаблены и не будете помнить это.).

Переходы *(и, так как, когда, в то время как, тогда как)* для связывания утверждений являются мягкой формой причинно-следственных связей. Более жесткой формой является использование слова *«заставляет»*, например: *«Разглядывание картины заставляет вас входить в транс»*.

Я уверен, что вам было бы любопытно узнать, каким образом чтение мыслей может быть вплетено в эту модель употребления языка. Оно не должно быть слишком конкретным, в противном случае оно может не подойти. Общие утверждения

о том, что человек может думать, действуют так, чтобы присоединиться и затем вести его переживания. Например: *«Наверное, вам интересно, на что будет похож транс»* или *«Вам начинают становиться интересными некоторые вещи, о которых я вам говорю»*.

Универсальные квантификаторы тоже используются. Примеры: *«Вы можете извлечь урок из любой ситуации»* и *«Разве вы не понимаете, что подсознание всегда преследует какую-то цель?»*.

Полезными являются также и модальные операторы возможности: *«Вы не можете понять, как то, что вы смотрите на свет, все глубже погружает вас в транс»*. Это утверждение предполагает, что если смотреть на свет, то действительно погружаешься в транс.

*«Вы не можете открыть своих глаз»* — было бы слишком прямым внушением, и оно подталкивает человека к тому, чтобы опровергнуть это утверждение.

*«Вы можете легко расслабиться в этом кресле»* — это совершенно другой пример. Сказать, что вы *можете* что-то сделать,— значит дать разрешение без насильного требования выполнить какое-либо действие. Обычно люди будут реагировать на такое внушение, выполняя разрешенное действие. На худой конец, они обязательно подумают о нем.

## ЛЕВОЕ И ПРАВОЕ ПОЛУШАРИЯ МОЗГА

Каким образом мозг обрабатывает язык и как он справляется с неопределенными формами языка?

Передняя часть головного мозга разделена на две половины, или полушария. Обмен информацией между ними происходит через соединительную ткань, так называемое мозолистое тело.

Эксперименты, в которых измерялась активность обоих полушарий при решении различных задач, показали, что полушария выполняют различные, но дополняющие друг друга функции. Левое полушарие известно как доминирующее и имеет дело с языком. Правое, известное как недоминирующее полушарие, обрабатывает информацию более холистическим и интуитивным способом. Оно оказывается более задействованным при прослушивании музыки, при визуализации и решении задач, включающих в себя сравнение и постепенное изменение.

Такая специализация встречается у 90% людей. Для незначительного меньшинства (обычно левшей) все оказывается

перевернутым и языком занимается правое полушарие. У некоторых людей эти функции распределены между обоими полушариями.

Доказано, что недоминирующее полушарие тоже способно обрабатывать наиболее простые значения и элементарные грамматические формы языка. Доминирующее полушарие связывают с сознанием, а недоминирующее — с подсознанием, но это является значительным упрощением. Полезно думать, что наше левое полушарие имеет дело с сознательным пониманием языка, а правое — с обработкой простых смыслов интуитивным способом, лежащим ниже нашего уровня осознания.

Милтон-модель отвлекает сознание, перегружая доминирующее полушарие. Милтон Эриксон мог говорить таким сложным и многоуровневым способом, что все семь (плюс-минус два) элементов сознательного внимания были заняты поиском возможных значений и сортировкой двусмысленностей. Существует множество способов использовать язык таким образом, чтобы «запутать» и «отвлечь» левое полушарие.

Двусмысленность — один из таких методов. То, что вы говорите, может звучать двусмысленно. «Я не знаю. хотите ли вы и теперь закрывать глаза на огромное значение состояния транса». *«Закрывать глаза»* здесь несет в себе два значения и, выделенное интонационно, может являться скрытой командой. Многие слова имеют сами по себе различные смыслы, которые могут проявиться в различных контекстах: утка, липа, запор и т. п.

Существуют слова, которые, имея различные значения, звучат одинаково: правильно (правило), украсить (украсть), оперуполномоченный (опер упал намоченный). На письме трудно передать фонетическую неоднозначность.

Другой формой двусмысленности является синтаксическая множественность значений, например: «Гипнотизирование гипнотизеров может быть мошенничеством». Такое высказывание в равной степени может означать и то, что гипнотизеры, занимающиеся гипнозом, могут быть мошенниками, и то, что погружение в транс одного гипнотизера другим также может оказаться мошенничеством.

Третий тип называется пунктуационной неоднозначностью. Классический пример: «Казнить нельзя помиловать». Два предложения, соединяющихся между собой с помощью слова, которое служит одновременно и концом первого предложения, и началом второго. «Мне кажется, ваш пиджак сидит на вас слишком свободно погружая вас в транс». Слово *«свободно»* заканчивает первое высказывание: «Мне кажется, ваш пид-

жак сидит на вас слишком свободно», — и в то же время начинает следующую фразу: «Свободно погружая вас в транс». Все эти формы языка требуют определенного времени для сортировки значений и полностью загружают левое полушарие.

## ДОСТУП К ПОДСОЗНАНИЮ И РЕСУРСАМ

Правое полушарие чувствительно к тону голоса, громкости и направленности звука — ко всем тем аспектам речи, которые могут изменяться постепенно, в отличие от самих слов, которые отделены друг от друга. Оно чувствительно к контексту сообщения, а не к вербальному содержанию. Поскольку правое полушарие способно понимать простые лингвистические формы, то простые сообщения, выделенные специальным образом, будут поступать в правое полушарие. Такие сообщения минуют левый мозг и вряд ли осознаются.

Существует множество способов сделать такого рода выделения. Вы можете маркировать отдельные части того, что вы говорите, интонацией и жестами. Это может быть использовано для выделения инструкций или вопросов, адресованных подсознанию. В книгах это делается с помощью курсива. Если автору *желательно*, чтобы вы смогли *прочитать* что-то на этой странице (отдельное *предложение)* очень *внимательно*, то он выделит его курсивом.

Удалось ли вам *уловить* скрытое здесь *сообщение*?

Точно так же особенным тоном голоса могут быть выделены слова, формирующие команду, вставленную в речь. Эриксон, который часть своей жизни был прикован к инвалидной коляске, мастерски использовал повороты головы для того, чтобы часть того, что он говорил, приходила к слушающему с другого направления. Например: «Помните, что вам нет необходимости *закрывать свои глаза*, чтобы войти в транс». Он выделил бы вставленную команду поворотом головы в тот момент, когда произносил слова, отмеченные курсивом. Выделение важных слов тоном голоса и жестами — это то, что мы всегда делаем естественным образом в обычных разговорах.

Здесь есть хорошая аналогия с музыкой. Музыканты выделяют важные ноты в музыкальном произведении разными способами для того, чтобы подчеркнуть мелодию. Возможно, слушатель не заметит этого сознательно, если эти ноты далеко отстоят друг от друга и если вставленный между ними материал отвлекает внимание, но все это служит повышению его оценки

и получению удовольствия. Ему нет необходимости сознавать тот прием, который использовал исполнитель.

Вы можете вставить вопрос в более длинное предложение точно таким же способом. «Мне интересно, знаете ли вы, *какая из ваших рук теплее*». Это утверждение содержит также и предпосылку. Эта фраза не является прямым вопросом, но обычно она приводит в результате к тому, что человек начинает оценивать теплоту своих рук. Мне интересно, смогли ли вы полностью оценить, каким тонким и изящным способом сбора информации является этот паттерн.

Существует интересный паттерн, известный под названием *«кавычки»*. Вы можете сказать что-то, если вы сначала создадите контекст, в котором на самом деле это говорили не вы. Легче всего это сделать, рассказав историю, в которой кто-то сделал сообщение, которое вы хотите передать, и выделить его некоторым способом из всей истории.

Вспоминается случай, когда мы проводили семинар по этому паттерну. Один из участников присоединился к нам позже, и мы спросили его во время разговора, слышал ли он о паттерне «кавычки». Он ответил: «Да. Это было так смешно! Я шел по улице недели две назад, и совершенно незнакомый человек подошел ко мне и спросил: *"Неужели эти кавычки так интересны?"*».

Отрицания годятся для этого паттерна. Отрицания существуют только в языке, но не в индивидуальном опыте. Негативные команды действуют как позитивные. Подсознание не обрабатывает лингвистические отрицания и просто не обращает на них внимания. Родитель или учитель, который говорит ребенку не делать что-то, тем самым повышает вероятность того, что ребенок сделает это снова. Крикните канатоходцу: «Будь осторожен!», а не: «Не *упади!*».

Именно то, чему вы сопротивляетесь, настойчиво владеет вашим вниманием. В таком случае, не принимайте во внимание, насколько эффективнее могла бы быть ваша коммуникация, выраженная позитивными предложениями.

Последний паттерн, который мы здесь рассмотрим,— *разговорные постулаты*. Это вопросы, которые буквально требуют лишь ответа «да-нет», но на самом деле вызывают определенную реакцию. Например: *«Ты можешь вынести мусор?»* — не является буквальным вопросом о вашей физической способности выполнить эту задачу, он представляет собой просьбу сделать это. Вот другие примеры: *«Дверь все еще открыта?»* (Закрой дверь.); *«Стол уже накрыт?» (Накрой на стол.)*.

Эти паттерны постоянно используются в обычных разговорах. Но, если вы знаете о их существовании, вы сможете не только правильно их применять, но адекватно реагировать на их значение. Из-за того, что эти паттерны являются столь распространенными, Джон Гриндер и Ричард Бендлер спорят друг с другом на публичных семинарах. Один говорит: «Не существует такой вещи, как гипноз!» — а другой отвечает: «Нет! Все, что мы говорим и делаем, — это гипноз». Если гипноз — это лишь другое название для многоуровневой, оказывающей влияние коммуникации, то, вероятно, мы все являемся гипнотизерами и мы постоянно входим в транс и выходим из него... прямо сейчас...

## МЕТАФОРЫ

Слово *метафора* употребляется в НЛП в общем случае для обозначения истории или риторической фигуры, заключающей в себе сравнение. Она включает в себя простые сравнения и более длинные истории, аллегории и притчи. Метафоры оказывают непрямое воздействие. Простые метафоры предлагают простые сравнения: белый, как ягненок; миловидный, как картинка; толстый, как слон. Многие из таких высказываний стали клише, но простая хорошая метафора может разъяснить непонятное, связывая его с тем, что вы уже понимаете.

Сложные метафоры — это истории, содержащие множество смысловых уровней. Умело рассказанная история отвлекает сознательный разум и активизирует бессознательный поиск смысла и ресурсов. По существу, она является прекрасным способом поддерживать коммуникацию с человеком в состоянии транса. Эриксон широко использовал метафоры в работе со своими клиентами.

Подсознание оценивает *взаимосвязи*. Сновидения используют воображение и метафоры, одна вещь символизирует другую, потому что у них есть какие-то общие черты. Чтобы создать хорошую метафору, которая укажет путь к решению проблемы, необходимо, чтобы связи между элементами истории были такими же, как отношения между элементами проблемы. Тогда метафора будет резонировать в подсознании и мобилизовывать подсознательные ресурсы. Подсознание получает сообщение и начинает производить необходимые изменения.

Создание метафоры подобно сочинению музыки, и воздействует на нас метафора точно так же, как музыка. Мелодия

состоит из связанных между собой нот, она может быть транспонирована выше или ниже и все же останется той же самой мелодией, поскольку между нотами будут те же интервалы, что и в первоначальной мелодии. Музыкальный ритм — это то, как долго различные ноты звучат по отношению друг к другу. Осмысление музыки происходит по-другому, чем осмысление языка. Она проникает непосредственно в подсознание, левому полушарию мозга нечего здесь понимать. Подобно хорошей музыке, хорошая история должна создавать ожидания и затем оправдывать их в соответствии со стилем композиции. Решения типа «свобода внутри границ» недопустимы.

Сказки — это метафоры. «Однажды, давным-давно...» помещает слушателя в свое внутреннее время. Информация, которая следует далее, не является полезной информацией о реальном мире — это информация о процессах во внутреннем мире. Рассказывание историй — это древнее искусство. Истории развлекают, дают новые знания, провозглашают истины, делают намеки на потенциальные возможности, лежащие за пределами привычного способа действий.

## СОЗДАНИЕ МЕТАФОРЫ

Рассказывание историй требует не только владения милтон-моделью, но и других умений. Присоединение и ведение, синтестезии, якорение, транс и плавные переходы — все это необходимо для того, чтобы рассказать хорошую историю. Сюжет должен быть выстроен психологически и соответствовать опыту слушателя.

Чтобы сочинить полезную историю, изучите вначале настоящее, а затем желаемое состояния клиента. Метафора будет историей путешествия от одного к другому.

Настоящее состояние ————→ Желаемое состояние

| «Однажды, давным-давно...» | «...и стали они жить-поживать и добра наживать». |
|---|---|

Выделите элементы обоих состояний: люди, место, предметы, действия, время — не забудьте о репрезентативных системах и субмодальностях различных элементов.

Затем подберите подходящий контекст для истории, который будет интересен для другого человека, и замените все эле-

менты проблемной ситуации другими элементами, сохранив отношения между ними. Спланируйте историю так, чтобы она имела ту же структуру, что и настоящее состояние, и далее вела через связывающую стратегию к разрешению (желаемому состоянию) Сюжетная линия отвлечет левое полушарие, и сообщение пройдет в подсознание.

Можно проиллюстрировать этот процесс с помощью примера, хотя печатный текст утрачивает особенности тона голоса, конгруэнтности и милтон-модели рассказчика. Нет смысла пытаться пересказывать метафору, которая относилась бы непосредственно к вам, читатель. Это лишь пример процесса построения метафоры.

Однажды мы работали с человеком, который высказывал обеспокоенность по поводу утраты баланса в своей жизни. Ему было трудно принимать важные решения в настоящем, и его беспокоило то, что он тратил массу энергии на одни проекты и слишком мало на другие. Одни его инициативы казались ему плохо подготовленными, другим, наоборот, он слишком много уделял внимания.

Это мне напомнило то время, когда я был маленьким мальчиком. Я учился играть на гитаре, и иногда мне разрешали задержаться подольше, чтобы развлечь гостей, играя им после ужина. Мой отец был актером кино, и многие знаменитости, бывало, ужинали у нас и засиживались далеко за полночь, затрагивая в своих разговорах самые разные темы. Мне нравились эти вечера, и я познакомился со многими интересными людьми.

Однажды вечером в гостях у отца был замечательный актер, известный своими ролями на сцене и в кино. Он был моим героем, и я с удовольствием слушал его истории.

Поздно вечером один из гостей попросил его открыть секрет своего необыкновенного искусства.

— Ну хорошо,— сказал актер,— довольно странно, но я многому научился в молодости, задавая всем один и тот же вопрос. Мальчишкой я любил цирк — красочный, шумный, экстравагантный и волнующий. Я воображал себя на арене в лучах прожекторов раскланивающимся рукоплещущим трибунам. Это было изумительно. Одним из моих кумиров был канатоходец в одном известном цирке на колесах, у него было необыкновенное чувство равновесия и изящества на высоте. Как-то летом я подружился с ним и был очарован его искусством и окружавшей его атмосферой опасности: он редко использовал страховочную сетку. Однажды в конце лета я ходил груст-

ный по поводу того, что цирк собирался покинуть наш город. Я отыскал своего друга, и мы просидели до темноты. В то время все, чего я хотел,— это быть таким же, как он, я хотел выступать в цирке. Я спросил его, в чем заключался секрет его искусства.

«Во-первых,— ответил он,— я отношусь к каждому своему проходу по проволоке как к самому важному проходу в своей жизни, как к самому последнему проходу, и я хочу, чтобы он был самым лучшим. Я планирую каждый свой выход на арену очень тщательно. Многие вещи в своей жизни я делаю по привычке, но выступление в цирке не из их числа. Я внимательно отношусь к тому, что я ношу, что я ем, как я выгляжу. Я мысленно проигрываю каждое выступление так, как будто оно прошло успешно; прежде чем выйти на арену, я представляю себе, что я буду видеть, что я буду слышать и что ощущать. Именно так я избегаю всяких неприятных неожиданностей. Кроме того, я ставлю себя на место зрителя и воображаю себе, что он будет видеть, слышать и чувствовать. Я продумываю все это заранее, еще на земле. Когда же я стою на высоко натянутой проволоке, я об этом уже не думаю, и все мое внимание направлено вовне».

И хотя это было не совсем то, что я хотел услышать от него в то время, я навсегда запомнил то, что он сказал.

— Ты думаешь, я не теряю равновесие? — спросил он меня.

— Я никогда не видел, чтобы ты терял равновесие,— ответил я.

— Ты ошибаешься,— сказал он.— Я постоянно теряю равновесие. Я просто удерживаю его в определенных границах, которые установил для себя. Я бы не смог идти по проволоке, если бы постоянно не терял равновесие, раскачиваясь сначала в одну сторону, затем в другую. Равновесие — это не то, что вы можете иметь подобно тому, как клоун имеет клоунский нос, это состояние контролируемого движения то в одну, то в другую сторону. Когда мой выход завершается, я вновь проигрываю его мысленно, чтобы увидеть то новое, чему бы я мог научиться на этом опыте. Затем я забываю о нем.

— В своем деле я руководствуюсь теми же самыми принципами,— сказал мой герой.

В заключение я хотел бы предложить вам историю из книги Джона Фаулза «Маг». В этой милой истории есть очень много про НЛП, но помните, что это лишь один из способов толкования. Мы оставляем ее на суд вашего подсознания.

## ПРИНЦ И МАГ

Однажды, давным-давно жил юный принц, который верил всему, кроме трех вещей. Он не верил тому, что существуют принцессы, не верил, что существуют острова, и не верил в Бога. Его отец, король, говорил ему, что таких вещей не существует. Поскольку во владениях отца не было никаких принцесс и островов и никаких признаков Бога, юный принц верил своему отцу.

Однажды принц убежал из своего дворца. Он пришел в соседние земли. Здесь, к своему удивлению, он с любого берега видел острова и на этих островах странные и волнующие создания, которым он не осмеливался дать имя. В то время как он искал лодку на берегу, к нему подошел мужчина в смокинге, гулявший вдоль берега.

— Это настоящие острова? — спросил юный принц.

— Конечно, это настоящие острова,— ответил человек в смокинге.

— А эти странные и беспокойные создания?

— Все они настоящие и неподдельные принцессы.

— Тогда Бог тоже должен существовать! — воскликнул принц.

— Бог — это я,— ответил человек в смокинге, поклонившись.

Юный принц вернулся домой так быстро, как мог.

— Итак, ты вернулся,— сказал его отец, король.

— Я видел острова, я видел принцесс, я видел Бога,— сказал принц с упреком.

Король был неподвижен.

— Ни настоящих островов, ни настоящих принцесс, ни настоящего Бога не существует.

— Я их видел!

— Скажи мне, как был одет Бог.

— Бог был в вечернем одеянии.

— А рукава были закатаны?

Принц вспомнил, что так оно и было. Король улыбнулся.

— Это одеяние мага. Тебя ввели в заблуждение.

Тогда принц вернулся на соседние земли, вышел на тот же самый берег, на котором он снова встретил человека в смокинге.

— Мой отец, король, сказал мне, кто вы,— сказал юный принц возмущенно.— Вы обманули меня в прошлый раз, но теперь это вам не удастся. Теперь я знаю, что это ненастоящие острова и ненастоящие принцессы, потому что вы маг.

Человек на берегу улыбнулся.

— Это тебя обманули, мой мальчик. В королевстве твоего

отца много островов и много принцесс. Но ты очарован своим отцом и не можешь увидеть их.

Принц вернулся домой печальным. Когда он увидел отца, он посмотрел ему внимательно в глаза.

— Отец, это правда, что ты не король, а маг?

Отец улыбнулся и закатал рукава.

— Да, сын мой, я всего лишь маг.

— Тогда человек на берегу был Бог?

— Человек на берегу был тоже маг.

— Я хочу знать настоящую правду, правду без всякой магии.

— Не существует правды без магии,— сказал король.

Печаль охватила принца. Он сказал:

— Я убью себя.

Король магическими заклинаниями вызвал смерть. Она появилась в дверях и поманила принца. Принц вздрогнул. Он вспомнил прекрасные, но ненастоящие острова и ненастоящих, но прекрасных принцесс.

— Ну хорошо,— сказал он.— Я смогу это пережить.

— Вот видишь, сын мой,— сказал король,— ты тоже сейчас становишься магом.

## РЕФРЕЙМИНГ И ТРАНСФОРМАЦИЯ СМЫСЛА

*Нет ни хороших вещей, ни плохих — наше мышление делает их такими.*
Вильям Шекспир

Люди всегда и во всем ищут смысл. События происходят, но до тех пор, пока мы не придадим им смысл, не свяжем их с другими событиями нашей жизни и не оценим возможные последствия, они не имеют для нас никакой важности. Мы узнаем о смысле вещей из нашей культуры и индивидуального воспитания. Для древних людей астрономические явления имели огромное значение, кометы были предвестниками перемен, а взаимное расположение звезд и планет определяло судьбы людей. Сейчас ученые уже не принимают затмения и кометы так близко к сердцу. Они представляют собой замечательное зрелище и подтверждают тот факт, что Вселенная все-таки подчиняется тем законам, которые мы для нее придумали.

Какой смысл имеет ливень? Плохая новость, если вы на открытой местности и без плаща. Хорошая новость, если вы

фермер и была засуха. Плохая новость, если вы организуете пикник на природе. Хорошая новость, если ваша крикетная команда близка к поражению, и матч откладывается.

Смысл любого события зависит от того, в какую рамку вы его помещаете. Когда вы меняете рамку, вы меняете и смысл. Когда меняется смысл, ваши реакции и поведение также меняются. Способность помещать события в различные рамки (рефреймировать событие) дает вам больше свободы и больше возможностей.

Один наш знакомый упал и довольно сильно поранил свои колени. Было очень больно, и это означало, что он не сможет играть в сквош (игра в мяч вроде тенниса), в игру, которую он очень любил. Он отнесся к этому несчастному случаю как к благоприятной возможности, а не как к ограничению, он проконсультировался у ряда докторов и психотерапевтов и узнал, как работают мускулы и связки колена. К счастью, хирургическое вмешательство не потребовалось. Он разработал для себя программу упражнений, и шестью месяцами позже его колени стали крепче, чем были до падения, и сам он тоже был в лучшей форме. Он скорректировал свои привычные игровые позы, которые прежде делали его колени слабым местом. От этого вся его игра улучшилась. Повреждение колен оказалось весьма полезным. Была ли эта травма неудачей? Это с какой стороны посмотреть...

Метафора — это своеобразный рефрейминг. В сущности, она говорит: «Это могло бы означать, что...». Сказки — замечательные примеры рефрейминга. Что казалось несчастьем, оказывается полезным. Гадкий утенок оказывается маленьким лебедем. Неприятность оказывается благодеянием. Лягушка может превратиться в принцессу. А если все, до чего вы дотрагиваетесь, превращается в золото, то вы попали в большую беду.

Изобретатели делают рефрейминги. Хорошо известна история о человеке, который проснулся однажды из-за того, что острый край ржавой пружины из его матраса вонзился ему в спину. Что может быть полезного в старой диванной пружине (кроме того, что она лишает его сна)? Он посмотрел на нее как на стилизованную рюмку для яйца и открыл успешную компанию по осуществлению этой идеи.

Анекдоты — тоже рефрейминги. Почти все анекдоты начинаются с того, что помещают события в определенную рамку, а затем внезапно и резко изменяют ее. В анекдоте берут предмет или ситуацию и помещают ее внезапно в другой контекст или неожиданно придают ей другой смысл.

Почему анархисты пьют чай из трав? (Ответ: потому, что собственность — это результат воровства.)

## СЛОВЕСНАЯ ЭКВИЛИБРИСТИКА

Вот несколько образцов различных точек зрения на одно и то же утверждение: *«Моя работа идет из рук вон, и я чувствую себя подавленным»*.

*Обобщите:* Может быть, вы просто чувствуете себя плохо, и работа здесь ни при чем.

*Примените к себе:* Быть может, вы этими мыслями сами нагоняете на себя депрессию.

*Выделите ценности и критерии:* Что настолько важное в вашей работе не так, что вы считаете, что она идет из рук вон?

*Позитивный результат:* Это заставило бы вас работать упорнее, чтобы преодолеть эту проблему.

*Измените результат:* Возможно, вам нужно сменить работу.

*Определение дальнейшего результата:* Можете ли вы извлечь что-то полезное из того, как идет ваша работа в данный момент?

*Расскажите метафору:* Это похоже на то, как мы учимся ходить...

*Переопределите:* Ваша депрессия может означать, что вы испытываете раздражение по поводу того, что ваша работа предъявляет к вам необоснованные требования.

*Деление вниз:* Какая именно часть вашей работы идет из рук вон?

*Деление вверх:* А как дела вообще?

*Контрпример:* Было ли когда-нибудь такое, что ваша работа шла из рук вон, а вы тем не менее не испытывали подавленности?

*Позитивное намерение:* Это показывает, что вы внимательно относитесь к своей работе.

*Временная рамка:* Это временное явление, это пройдет.

Рефрейминг — это не способ смотреть на мир через розовые очки так, чтобы все вокруг стало «на самом деле» хорошим. Проблемы не исчезнут сами по себе, с ними все равно придется что-то делать, но чем больше у вас будет способов по-разному посмотреть на них, тем легче их будет разрешить.

Измените рамку, чтобы увидеть возможную выгоду, представьте опыт таким образом, чтобы он поддерживал ваши собственные цели и те цели, которые вместе с вами разделяют другие люди. Вы несвободны выбирать, когда видите, что вас подталкивают силы, лежащие за пределами вашего контроля. Измените рамку так, чтобы получить некоторый простор для маневра.

Существует два основных вида рефрейминга: рефрейминг контекста и рефрейминг содержания.

## РЕФРЕЙМИНГ КОНТЕКСТА

Практически любое поведение может оказаться полезным в соответствующих обстоятельствах. Лишь очень немногие поведения не могут иметь ценности и цели ни при каких обстоятельствах. Если вы начнете раздеваться на оживленном шоссе, то вас арестуют, а на нудистском пляже, наоборот, у вас будут неприятности, если вы этого не сделаете. Не рекомендуется надоедать своей аудитории на семинаре, но эта способность оказывается полезной, когда вы хотите выдворить непрошеных гостей. Вас не будут любить, если вы будете нагло врать своим друзьям и родным, но вы станете популярным, если будете использовать свое воображение, чтобы написать фантастический бестселлер.

А как насчет нерешительности? Она может оказаться полезной, если вы никак не можете решить, рассердиться вам... или нет... а затем совсем забываете об этом.

Рефрейминг контекста лучше всего работает с утверждениями типа: *«я слишком...»* или: *«я бы хотел прекратить...»*.

Спросите себя: *«Когда это поведение было бы полезным?», «При каких обстоятельствах это поведение было бы ресурсным?»*.

Когда вы найдете тот контекст, в котором это поведение является подходящим, вы можете мысленно пропепетировать его именно в этом контексте и выработать уместное поведение для первоначального контекста. Здесь может оказаться полезным Генератор Нового Поведения.

Если некоторое поведение выглядит неадекватным ситуации, часто это означает, что этот человек находится в состоянии даунтайма и реагирует на внутренний контекст, который не соответствует внешней ситуации.

Примером является перенос в психотерапии. Пациент реагирует на терапевта точно так же, как он в свое время реагировал на родителей. То, что является уместным для ребенка, может уже не быть полезным для взрослого человека. Терапевт должен рефреймировать поведение и помочь пациенту освоить другие способы действий.

## РЕФРЕЙМИНГ СОДЕРЖАНИЯ

Содержание опыта — это то, на чем вы фокусируете свое внимание, придавая ему то значение, какое вам нравится. Когда двухлетняя дочка одного из авторов спросила его, что значит говорить неправду, он объяснил важным, отеческим тоном (принимая во внимание ее возраст и понимание), что это означает говорить что-то такое, что не является правдой, чтобы заставить кого-нибудь другого подумать, что что-то является правильным, когда на самом деле это не так. Девочка на мгновение задумалась, и затем лицо ее просветлело.

— Вот здорово! — воскликнула она. — Давай займемся этим!

Следующие несколько минут отец и дочь провели, сообщая друг другу вопиющую ложь.

Рефрейминг содержания полезно применять к утверждениям типа: «Я начинаю сердиться, когда мною командуют». Или: «Я впадаю в панику, когда приближается крайний срок».

Заметьте, что в утверждениях этого типа используется нарушение метамодели типа «причина — следствие».

Задайте себе вопросы: *«Что еще это могло бы означать?», «Какова позитивная направленность этого поведения?», «Как еще я мог бы описать это поведение?».*

Политика — это искусство рефрейминга содержания. Хорошие экономические показатели могут быть представлены как отдельные примеры, показывающие всеобщую тенденцию к спаду экономики, либо как проявление экономического процветания, в зависимости от того, на какой стороне палаты общин вы сидите. Высокие процентные ставки неудобны для должника, но хороши для кредитора. Транспортные пробки оказываются ужасной неприятностью, если вы в них попадаете, но в подаче министра — они могут стать признаком процветания. Если бы транспортные заторы были ликвидированы в Лондоне, он бы рапортовал, что это означает смерть столицы как промышленного центра.

«Мы не отступаем, — говорил один генерал, — мы наступаем назад».

Реклама и торговля — еще одна область, где рефрейминг занимает весьма важное место. Товар высвечивается с наилучшей стороны. Рекламные объявления — это моментальная рамка для товара. Вы пьете этот кофе — значит вы сексуальны; пользоваться этим стиральным порошком — значит заботиться о своей семье, употребление в пищу этого хлеба означает, что вы разумны. Рефрейминг настолько широко распространен, что вы можете увидеть его примеры повсюду.

Простым изменением рамки вряд ли удастся добиться глубоких изменений, но если это сделано конгруэнтно, может быть, с использованием метафоры и затрагивает важный для человека результат, то такое изменение может иметь сильный эффект.

## НАМЕРЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ

В основе рефрейминга лежит различие между намерением и поведением: тем, что вы делаете, и тем, чего вы на самом деле пытаетесь достичь при этом. Это решающее различие, которое следует иметь в виду, сталкиваясь с любым поведением. Часто то, что вы делаете, не дает вам того, чего вы хотите. Например, женщина может постоянно испытывать беспокойство о своей семье. Это ее способ проявления своей любви и заботы о семье. Семья же смотрит на это как на придирки и обидные выпады. Мужчина может стремиться продемонстрировать свою любовь к семье, много и долго работая. А его семья, возможно, хотела бы, чтобы он больше времени проводил вместе с ними, пусть даже в ущерб заработной плате.

Иногда поведение дает вам то, чего вы хотите, но не вполне согласуется с другими частями вашей личности. Например, работник может льстить и шутить со своим начальником, чтобы получить повышение, а затем ненавидеть себя за это. Порой вы и в самом деле можете не знать, чего пытаетесь достичь с помощью определенного поведения, и это кажется досадным. За каждым поведением всегда скрывается позитивное намерение, в противном случае зачем же вы его осуществляете? Все, что вы делаете, преследует некоторую цель, только эта цель может быть устаревшей. А некоторые типы поведений (подходящим примером является курение) достигают, мягко говоря, противоположных результатов.

Избавиться от нежелательного поведения — это не значит стараться и остановить его волевым усилием. Такие меры — гарантия того, что оно будет возобновляться настойчиво, потому что вы обратили на него внимание и придали ему энергию. Найдите другой, лучший способ удовлетворить свое намерение, способ, который более созвучен другим сторонам вашей личности. Вы же не будете выбрасывать керосиновые лампы прежде, чем проведете электричество, если, конечно, не захотите остаться в темноте.

В нас содержится множество личностей, живущих в тревожном альянсе. И каждая часть нашей личности пытается осу-

ществить свое собственное намерение. Чем более они согласованы и способны работать в гармонии друг с другом, тем более счастлив человек. В нас смешано множество частей, и часто они вступают в конфликт друг с другом. Равновесие постоянно нарушается, и это делает жизнь интересной. Трудно быть полностью конгруэнтным, полностью поглощенным деятельностью одного направления, а чем более важной является эта деятельность, тем больше частей вашей личности должны быть включены в нее.

С привычками трудно расстаться. Курение вредно для здоровья, но оно дает вам возможность расслабиться, занимает ваши руки и помогает поддерживать товарищеские отношения с другими людьми. Отказ от курения и пренебрежение связанными с ним остальными потребностями оставляет вакуум. Цитируя Марка Твена: «Бросать курить легко. Я делаю это каждый день».

## ШЕСТИШАГОВЫЙ РЕФРЕЙМИНГ

*Мы так же непохожи на себя,*
*как непохожи на других.*
Монтень

В НЛП разработан более формальный процесс рефрейминга для прекращения нежелательного поведения путем предоставления лучших вариантов поведения. Таким образом вы сохраняете преимущества старого поведения. Это немного похоже на путешествие. Лошадь и двуколка оказываются единственным способом добраться туда, куда вы хотите (медленным и неудобным). Затем товарищ сообщает вам, что туда на самом деле регулярно ходят поезда и летают самолеты — другой и более удобный способ достижения вашей цели.

Шестишаговый рефрейминг работает хорошо только тогда, когда в вас существует часть, которая заставляет вас вести себя таким способом, который вам не нравится. Он может быть также использован в случае психосоматических симптомов.

*1. Сначала определите поведение или реакцию, подлежащую изменению.*

Эта часть обычно выражается в форме: *«Я хочу сделать... но что-то меня останавливает»*. Или: *«Я не хочу делать это, но в конце концов я все-таки делаю это»*. Если вы работаете с другим человеком, вам нет необходимости знать действитель-

ное проблемное поведение. На сам процесс рефрейминга не оказывает влияние то, что представляет собой это поведение. Терапия вполне может быть проведена без знания содержания поведения.

Уделите минуту, чтобы выразить оценку тому, что эта часть делает для вас, и убедитесь в том, что вы не собираетесь отказываться от нее. Это может оказаться трудным, если проблемное поведение (назовем его *X*) является очень неприятным, но вы можете оценить его намерение, если не сам способ его осуществления.

*2. Установите коммуникацию с частью, ответственной за данное поведение X.*

Обратитесь внутрь себя и спросите: *«Хочет ли часть личности, ответственная за X, общаться со мной на уровне сознания?»*. Заметьте, какую реакцию вы получите. Будьте внимательны ко всем своим внутренним каналам восприятия: картинкам, звукам и ощущениям. Не угадывайте. Получите определенный сигнал, часто это незначительное ощущение в теле. Сможете ли вы сознательно воспроизвести в точности этот сигнал? Если сможете, снова обратитесь внутрь себя и задайте тот же вопрос, пока не получите сигнал, который вы не сможете контролировать по своей воле.

Это звучит странно, но часть личности, ответственная за *X*, является неосознаваемой. Если бы она была под сознательным контролем, вы бы не стали ее рефреймировать, вы бы просто ее остановили. Когда части вступают в конфликт друг с другом, всегда появляется некоторый сигнал, который достигает сознания. Приходилось ли вам когда-либо соглашаться с чьими-нибудь планами, испытывая при этом сомнения? Как это отражалось на тоне вашего голоса? Можете ли вы контролировать сосущее ощущение под ложечкой, возникающее в тот момент, когда вы даете согласие работать, зная, что с большим удовольствием провели бы время, отдыхая в саду? Покачивание головой, изменения мимики и тона голоса представляют собой явные примеры того, как конфликтующие части выражают себя. Когда возникает конфликт интересов, всегда появляется некоторый непроизвольный сигнал, и чаще всего он бывает очень слабым. Вам следует быть наготове. Этот сигнал — как *«но»* в предложении: *«Да, но...»*.

Теперь вам необходимо превратить этот ответ в да/нет-сигнал. Попросите часть повысить интенсивность сигнала, если это ответ «да», и ослабить, если это ответ «нет». Попросите воспроизвести оба сигнала один за другим, чтобы отчетливо их различать.

3. Отделите позитивное намерение от поведения.

Поблагодарите часть *X* за сотрудничество. Спросите: *«Хочет ли часть, которая ответственна за поведение X, дать мне понять, что она пытается сделать?»*. Если ответ будет «да», то вы узнаете о намерении, и оно может оказаться сюрпризом для вашего сознания. Поблагодарите часть за информацию и за то, что она делает это для вас. Подумайте о том, хотите ли вы на самом деле иметь часть, которая делала бы это.

Однако вам нет необходимости знать о намерении. Если ответ на ваш вопрос будет «нет», вы можете подыскать условия, при которых эта часть захотела бы сообщить вам о том, чего она пытается достичь. Как бы то ни было, предположите добрые намерения с ее стороны. Это не значит, что вам нравится это поведение, просто вы предполагаете, что у этой части есть некоторая цель, и эта цель в некотором смысле полезна для вас.

Обратитесь внутрь себя и спросите: *«Если бы тебе предоставили способы, которые дали бы тебе возможность осуществить это намерение, по крайней мере, не менее эффективно, чем так, как ты делаешь это сейчас, то не захотел ли бы ты попробовать эти способы?»*. В этот момент ответ «нет» будет означать, что сигналы борются друг с другом. Ни одна разумная часть не смогла бы отвернуться от такого предложения.

4. Попросите свою творческую часть выработать новые способы достижения той же самой цели.

В вашей жизни бывали моменты, когда вы находились в творческом и ресурсном состоянии. Попросите часть, с которой вы работаете, сообщить свои намерения вашей творческой, ресурсной части. Тогда творческая часть сможет найти новые пути осуществления тех же намерений. Часть из них будут удачными, другие — не очень. О некоторых из них вы будете знать, но не имеет значения, если они будут недоступны вашему сознанию. Попросите часть *X* выбрать лишь те из них, которые она считает такими же удачными или даже более эффективными, чем первоначальное поведение. Они должны быть непосредственны и доступны. Попросите ее подавать сигнал «да» всякий раз, когда она будет получать новый выбор. Продолжайте до тех пор, пока вы не получите по крайней мере три сигнала «да». На этом этапе процесса вы можете потратить столько времени, сколько посчитаете нужным. Поблагодарите свою творческую часть, когда закончите.

5. Спросите часть X, согласна ли она воспользоваться новыми возможностями взамен старого поведения в течение следующих нескольких недель.

Это — присоединение к будущему, мысленная репетиция нового поведения в будущих ситуациях.

Если до сих пор все было нормально, то никакие причины не будут препятствовать вам получить сигнал «да». Если вы получили все же ответ «нет», заверьте часть $X$ в том, что она сможет продолжать прибегать к старому стилю поведения, но вы хотели бы, чтобы она попробовала сначала новые возможности. Если и здесь вы получите «нет», вы можете рефреймировать возражающую часть, пройдя с ней через все шесть шагов рефрейминга с самого начала.

*6. Экологическая проверка.*

Вам необходимо знать, существуют ли другие части, которые могли бы возражать против вашего нового выбора. Спросите: *«Есть ли такие части, которые возражают против какой-нибудь из моих новых возможностей?»*. Будьте внимательны к любому сигналу. Тщательно разберитесь с каждым из них. Когда появится какой-то сигнал, попросите эту часть усилить свой сигнал, если она на самом деле возражает. Убедитесь в том, что новые возможности встретили одобрение всех заинтересованных частей, в противном случае они будут заниматься саботажем.

Если возникло возражение, вы можете сделать одно из двух. Либо вернуться к шагу 2 и рефреймировать возражающую часть, либо попросить творческую часть, проконсультировавшись с возражающей частью, выработать дополнительный набор новых вариантов поведения. Убедитесь, что они также прошли проверку на любое возражение.

Шестишаговый рефрейминг представляет собой технику терапии и личностного развития. Он имеет непосредственное отношение к нескольким психологическим явлениям.

Первое — это *вторичная выгода:* идея о том, что, каким бы странным и причудливым ни казалось поведение, оно всегда служит цели, полезной на некотором уровне, и эта цель, как правило, неосознаваема. Нет никакого смысла делать то, что полностью противоречит нашим интересам. Всегда существует некая выгода, и смесь наших мотивов и эмоций редко оказывается гармоничной.

Второе — это *транс.* Человек, осуществляющий шестишаговый рефрейминг, будет находиться в легком трансе, когда внимание направлено внутрь себя.

Третье — шестишаговый рефрейминг использует *умение проводить переговоры* между частями одной личности.

В следующей главе мы рассмотрим умение вести переговоры между людьми в контексте бизнеса.

## ЛИНИЯ ВРЕМЕНИ

Мы не можем быть ни в каком ином состоянии, кроме состояния «сейчас», и у каждого из нас в черепной коробке имеется машина времени. Когда мы спим, время останавливается. И в своих мечтах и сновидениях мы можем без всякого труда перепрыгивать из настоящего в прошлое или будущее. Порой кажется, что время летит или, наоборот, ползет,— в зависимости от того, чем мы заняты. Что бы ни представляло собой время в действительности, наше субъективное переживание времени постоянно изменяется.

Мы измеряем время в окружающем нас мире, используя расстояние и движение — движущуюся стрелку на циферблате часов,— но какое отношение ко времени имеет наш мозг? У нас должен быть какой-нибудь способ определения времени, иначе мы никогда бы не узнали, сделали мы что-то или только собираемся сделать, принадлежит ли это событие нашему прошлому или нашему будущему. Ведь трудно жить с ощущением déjà vu по отношению к будущему. В чем различие между тем, как мы думаем о прошлых событиях, и тем, как мы думаем о будущем?

Возможно, мы найдем ключ к разгадке этого в тех многочисленных высказываниях, которые мы делаем по поводу времени: *«Я не вижу никакого будущего»*, *«Он застрял в прошлом»*, *«Оглядываясь на события»*, *«Смотреть вперед в будущее»*. Вероятно, зрение и направление играют здесь некоторую роль.

Выберите какое-нибудь простое повторяющееся действие, которое вы выполняете почти каждый день,— такое, как чистка зубов, причесывание, умывание, завтрак или просмотр телепередач.

Подумайте о времени примерно пятилетней давности, когда вы делали это. Здесь не обязательно вспоминать конкретный пример. Вы знаете, что вы делали это пять лет назад, и вы можете притвориться, что вспоминаете этот случай.

Теперь подумайте о том, как вы делали то же самое действие неделю назад.

Теперь подумайте, как бы это выглядело, если бы сделали это прямо сейчас.

Через одну неделю.

Теперь подумайте об этом занятии через пять лет. Не имеет значения, знаете ли вы, где вы будете тогда находиться, просто подумайте об этом занятии.

И, наконец, возьмите эти четыре события. Вероятно, у вас есть какая-нибудь картинка по поводу каждого из них. Это

может быть кино или отдельный кадр. Если же бес перемешал их все и вы не смогли их увидеть, то каким образом вы смогли отличить их одну от другой?

Наверное, вам самим интересно узнать, как вы это делаете. Чуть позже мы предложим вам некоторые обобщения.

Снова посмотрите на эти картинки. В чем различия между ними в терминах перечисленных ниже субмодальностей?

В каком месте окружающего вас пространства они расположены?

Каковы их размеры?

Какова их яркость?

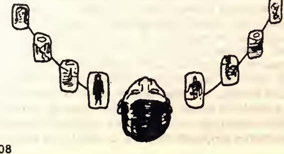
Насколько резкими они являются?

Одинаковый ли у них цвет?

Это кино или фотографии?

Насколько далеко от вас они расположены?

Трудно делать какие-нибудь обобщения относительно линии времени, но общий способ организации картин прошлого, настоящего и будущего заключается в пространственном их расположении. Прошлое, вероятно, будет располагаться слева от вас. Чем дальше в прошлое, тем дальше от вас будет расположена картинка. «Далекое и смутное» прошлое будет дальше всего. Будущее будет уходить вправо от вас, причем картины более далекого будущего будут находиться дальше. Картинки по обе стороны могут располагаться друг над другом либо каким-то другим способом, позволяющим легко увидеть и рассортировать их. Многие люди используют визуальную систему для репрезентации временной последовательности событий, но вполне могут существовать некоторые субмодальные различия и в других системах. Звук может усиливаться по мере приближения к настоящему, ощущения могут становиться более интенсивными.



6 Заказ 1408

К счастью, такой способ организации времени согласуется с нормальными глазными сигналами доступа (и способом чтения), этим и можно объяснить тот факт, что он является распространенным паттерном. Существует множество способов организации временной линии. И хотя не существует «неправильной» временной линии, но использование каждой из них может иметь свои последствия. То, где и как вы выстраиваете свою временную линию, будет влиять на то, как вы думаете...

Предположим, ваше прошлое находится прямо перед вами. Оно всегда будет попадать в поле зрения и привлекать ваше внимание. Ваше прошлое становится важной и влиятельной частью вашего опыта.

Большие и яркие картинки далекого будущего сделают его весьма привлекательным и будут притягивать вас. Вы будете ориентированы на будущее. А ближайшее будущее будет с трудом поддаваться планированию. Если же ближайшее будущее будет наполнено большими и яркими картинами, то может оказаться затруднительным долговременное планирование. В общем, то, что является большим, ярким и насыщенным цветами (если эти субмодальности являются для вас критическими), будет наиболее привлекательным, и этому вы будете уделять наибольшую часть внимания. Буквально: у кого-то мрачное прошлое и светлое будущее.

Субмодальности могут изменяться постепенно. Например, чем ярче картинка или чем она резче, тем ближе к настоящему. Эти две субмодальности хороши при репрезентации постепенных изменений. Иногда человек может сортировать свои картинки более дискретным способом, используя их определенное местоположение, при этом каждое воспоминание располагается обособленно от предыдущего. И тогда такой человек будет использовать преимущественно staccato-жесты, говоря об этих воспоминаниях, а вовсе не legato-жесты.

Будущее может быть сильно вытянутым прямо перед вами и доставлять вам беспокойство столкновением с крайними сроками исполнения чего-либо, которые будут казаться далекими до тех пор, пока внезапно не примут угрожающих размеров. С другой стороны, будущее может быть слишком сжатым, так что картинки будущего будут расположены очень близко друг к другу, и тогда вы, наверное, почувствуете давление времени, и вам покажется, что все должно быть сделано сразу. Иногда полезно сжимать временную линию, а порой лучше ее растягивать. Все зависит от того, чего вы хотите. Общеизвестно, что те люди, которые ориентированы в будущее, обычно справляются

с болезнями более быстро, и медицинские исследования подтверждают это. Терапия временной линии могла бы помочь лечению серьезных заболеваний.

Линия времени оказывается важной составляющей чувства реальности человека, и поэтому она с трудом поддается изменению до тех пор, пока это изменение не становится экологическим. Прошлое оказывается реальным настолько же, насколько будущее — нереальным. Будущее существует большей частью в виде потенциальных возможностей. Оно неопределенно. И субмодальности будущего зачастую каким-то способом это отражают. Линия времени может разделиться на несколько ветвей, либо картинки могут стать неопределенными.

Линии времени важны в терапии. Если клиент не может увидеть своего будущего, то многие техники не будут работать. Многие терапевтические техники в НЛП предполагают, что клиент способен мысленно передвигаться во времени, получать доступ к ресурсам прошлого или конструировать привлекательное будущее. Порой линия времени должна пройти предварительную сортировку.

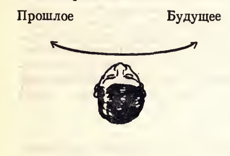
## «РЯДОМ СО ВРЕМЕНЕМ» И «СКВОЗЬ ВРЕМЯ»

В своей книге «Основы личности» Тэд Джеймс описывает два основных типа линий времени. Первый он назвал *«рядом со временем»*, или *«англо-европейский тип времени»*, когда линия времени идет слева направо. Прошлое с одной стороны, а будущее с другой, и оба находятся в поле зрения человека прямо перед ним. Второй тип он назвал *«сквозь время»*, или *«арабское время»*, когда линия времени вытягивается, пронзая вас спереди насквозь таким образом, что одна ее часть (обычно прошлое) оказывается позади вас и невидима. И вам приходится поворачиваться назад, чтобы увидеть ее.

Люди типа «рядом со временем» имеют последовательное, линейное представление о времени. Они будут сами приходить в точно назначенное время и требовать такой точности от других. Это линия времени, которая превалирует в мире бизнеса. «Время — деньги». Люди этого типа чаще всего сохраняют свое прошлое в виде диссоциированных картинок.

Люди типа «сквозь время» не могут извлекать выгоду из прошлого или будущего, разложенного перед ними. Они все время находятся в настоящем моменте, так что крайние сроки, условленные встречи и хронометраж имеют для них меньшее

значение, чем для людей типа «рядом со временем». Они находятся внутри своей временной линии, и их воспоминания чаще всего оказываются ассоциированными. Такая модель восприятия времени является распространенной в восточных, в особенности арабских, странах, где люди бизнеса более гибко относятся к тому, что называется крайний срок, чем на Западе. И это может сильно раздражать западного бизнесмена. Будущее выглядит очень похожим на целый ряд «сейчас», так что пропадает необходимость действовать безотлагательно. Ведь существует гораздо больше кадров «сейчас», из которых исходит эта срочность.







**Общие различия между «рядом со временем» и «сквозь время»:**

| «Рядом со временем» | «Сквозь время» |
|---|---|
| Запад | Восток |
| Слева направо | Сзади вперед |
| Прошлое (настоящее) будущее | Представлено только настоящее |
| Вся в поле зрения | Видна не полностью |
| Организованное существование | Гибкое отношение ко времени |
| Воспоминания обычно диссоциированы | Чаще всего ассоциированные воспоминания |
| Важно планирование времени | Планирование времени не является столь важным |
| Сложнее оставаться в настоящем моменте | Легко фиксироваться на настоящем |

## ЯЗЫК И ВРЕМЯ

Язык воздействует на мозг. Мы реагируем на язык на неосознаваемом уровне. То, как мы говорим о событиях, программирует нашу репрезентацию этих событий в нашей голове и, следовательно, нашу реакцию на них. Мы уже рассматривали некоторые последствия использования в мышлении номинализаций, универсальных квантификаторов, модальных операторов и других паттернов того же рода. Не являются исключением и времена глаголов.

Сейчас подумайте о том времени, когда вы *гуляли*.

Вероятно, такая форма предложения заставит вас представить себе ассоциированную подвижную картинку. Если я скажу: «Подумайте о том времени, когда вы *совершили прогулку*», то вы скорее всего создадите диссоциированную неподвижную картинку. Такой выбор слов удалил из картинки движение. И тем не менее оба предложения имеют один и тот же смысл, не правда ли?

Теперь подумайте о том будущем времени, когда вы *совершите прогулку*. И снова диссоциированная картинка. Сейчас — о том, когда вы *будете гулять*. В этом случае ваша мысль скорее всего будет ассоциированным фильмом.

Сейчас я собираюсь предложить вам побывать в отдаленном будущем и там подумать о прошлом событии, которое на самом деле еще не произошло. Слишком мудрено? Вовсе нет, прочтите следующее предложение: «Подумайте о том времени, когда вы уже *совершите прогулку*».

Теперь вернитесь в настоящее. Вы воздействуете на других людей и ориентируете их во времени тем, что вы говорите. Зная об этом, вы получаете выбор относительно того, как осуществлять это воздействие. Вы не сможете прекратить делать это. Любая коммуникация оказывает какое-то влияние на других. Но то ли это влияние, которое вы ждете? Служит ли оно вашим целям?

Представьте себе тревожного пациента, пришедшего на прием к двум различным терапевтам.

Первый говорит: «Итак, у вас появилось беспокойство? Именно так вы ощущали себя до сих пор?».

Второй говорит: «Итак, вы ощущаете беспокойство? Какие вещи будут вызывать у вас беспокойство?».

Первый терапевт диссоциирует пациента от ощущения беспокойства и помещает это беспокойство в прошлое. Второй же ассоциирует пациента с этим ощущением и программирует испытывать беспокойство в будущем.

Я знаю, к какому терапевту обратиться.

Это лишь небольшой пример того, как мы воздействуем друг на друга с помощью языка, даже не осознавая того, каким образом мы это делаем.

И в то время, как вы думаете о том, насколько элегантной и эффективной может быть ваша коммуникация... и с этими ресурсами вы оборачиваетесь назад и вспоминаете то, как вы обычно поступали прежде, чем вы изменились... и какие шаги вы предприняли, чтобы измениться... в то время как вы сидите здесь и сейчас... с этой книгой в руках.

# ГЛАВА 7

## КОНФЛИКТ И КОНГРУЭНТНОСТЬ

Все мы живем в одном и том же мире, но, поскольку мы создаем различные модели этого мира, у нас возникают конфликты. Двое могут смотреть на одно и то же событие, слышать одни и те же слова, но придавать им совершенно различные смыслы. Благодаря этим моделям и смыслам мы получаем богатое разнообразие человеческих ценностей, политических направлений, религий, интересов и мотивов. В этой главе исследуются переговоры и совещания, имеющие целью примирение конфликтующих интересов, а также рассматриваются некоторые приемы разрешения конфликтов, которые успешно применяются в мире бизнеса.

Наиболее важными составляющими наших карт реальности являются убеждения и ценности, которые выстраивают нашу жизнь и придают ей смысл. Они руководят тем, что мы делаем, и могут втянуть нас в конфликт с другими людьми. Ценности определяют то, что для нас является важным; конфликт возникает тогда, когда мы настаиваем на том, что важное для нас должно быть важным и для других. Порой наши собственные ценности с трудом согласуются друг с другом, и мы вынуждены принимать трудные решения. Могу ли я солгать другу? Следует ли мне заняться скучной, но хорошо оплачиваемой работой, или же взяться за интересную, но за которую меньше платят?

Различные части нас воплощают в себе различные ценности, преследуют различные интересы, имеют различные намерения и, таким образом, вступают в конфликты друг с другом. Наша способность продвигаться к результату коренным образом определяется тем, как мы согласовываем и творчески управляем разными своими частями. Редко бывает, чтобы мы могли искренне или полностью конгруэнтно продвигаться к достижению результата, и чем значительнее результат, тем больше наших частей будет задействовано и тем больше вероятность

конфликта интересов. Мы уже имели дело с шестишаговым рефреймингом, и в следующей главе мы предпримем дальнейшее исследование того, как разрешать некоторые из этих внутренних конфликтов.

Внутренняя конгруэнтность дает силу и энергию. Мы конгруэнтны, когда все наше вербальное и невербальное поведение нацелено на один результат. Все части находятся в гармонии, и мы имеем свободный доступ к своим ресурсам. Маленькие дети почти всегда конгруэнтны. Когда они хотят чего-то, они хотят этого всем своим существом. Быть в гармонии с самим собой не означает, что все твои части играют одну и ту же мелодию. В оркестре различные инструменты играют согласованно, и общее звучание представляет собой нечто большее, чем то, что мог бы воспроизвести любой из инструментов в отдельности, и именно различие между инструментами придает музыке ее колорит, силу воздействия и гармонию. Точно так же, когда мы конгруэнтны, наши убеждения, ценности и интересы действуют согласованно, чтобы придать нам энергии для достижения наших целей.

Когда вы принимаете решение и вы конгруэнтны относительно этого решения, тогда вы знаете, что можете действовать и воспользоваться любым шансом на успех. Возникает вопрос: как вы узнаете, когда вы конгруэнтны? Ниже приводится простое упражнение для определения вашего внутреннего сигнала конгруэнтности.

## ИДЕНТИФИКАЦИЯ СИГНАЛА КОНГРУЭНТНОСТИ

Вспомните то время, когда вы действительно чего-то хотели. То особенное угощение, подарок или событие, которого вы действительно ждали. Когда вы мысленно вернетесь к тому времени и событию, вы сможете начать осознавать, на что похоже это ощущение конгруэнтности. Познакомьтесь с этим ощущением, чтобы использовать его в будущем для определения своей конгруэнтности относительно результата. Обратите внимание на свои ощущения, отметьте субмодальности переживания, в то время как вы мысленно возвращаетесь к тому времени. Можете ли вы найти какое-нибудь внутреннее ощущение, картинку или звук, который безошибочно указывал бы вам на то, что вы конгруэнтны?

Неконгруэнтность представляет собой смешанное сообщение — инструмент, играющий не в лад с оркестром; мазок, цвет

которого совершенно не подходит к картине. Смешанные внутренние сообщения будут отражаться в двусмысленных сообщениях другим людям и приводить в результате к запутанным действиям и самосаботажу. Когда вы стоите перед необходимостью принять решение и неконгруэнтны в отношении его, это предоставляет вам бесценную информацию со стороны вашего подсознания. Говорят, что в таком случае неразумно предпринимать какие-либо действия и что пришло время подумать, собрать больше информации, создать больше вариантов поведения или исследовать другие результаты. Вопрос здесь в том, как вы узнаете, когда вы неконгруэнтны? Выполните следующее упражнение, чтобы улучшить способность осознавать свой сигнал неконгруэнтности.

## ИДЕНТИФИКАЦИЯ СИГНАЛА НЕКОНГРУЭНТНОСТИ

Вспомните то время, когда у вас появлялись оговорки относительно какого-нибудь плана. Возможно, вы чувствовали, что это хорошая идея, но что-то подсказывало вам, что это может привести к неприятностям. Или же вы могли представлять себя делающим это и все же испытывать чувство неопределенности. В то время как вы думаете об имеющейся у вас оговорке, в вашем теле возникает определенное ощущение, возможно, какой-то особенный образ или звук, который дает вам понять, что вы мобилизованы не полностью. Это и есть ваш сигнал неконгруэнтности.

Познакомьтесь с ним, это ваш хороший друг, он мог бы сэкономить вам кучу денег. Возможно, вы захотите испытать его в различных ситуациях, где у вас имеются сомнения или оговорки. Способность выявлять в себе сигнал неконгруэнтности предохранит вас от многих ошибок.

Продавцы подержанных автомобилей печально известны своей неконгруэнтностью. Неконгруэнтность также проявляется в оговорках по Фрейду. Выявление неконгруэнтности в других людях очень важно, если вы собираетесь общаться с ними внимательно и эффективно. Например, учитель, объясняющий материал, спрашивает, понял ученик его или нет. Ученик может ответить «Да», но тон его голоса или выражение лица может не соответствовать словам. Продавец, который, имея дело с покупателем, не обращает внимания на неконгруэнтность, вряд ли продаст товар, а если все-таки продаст, то вызовет у поку-

пателя сожаление и тем самым поставит крест на дальнейшем бизнесе.

## ЦЕННОСТИ И КРИТЕРИИ

Наши ценности оказывают определяющее влияние на то, насколько мы конгруэнтны в отношении результата. Ценности воплощают то, что является важным для нас, и поддерживаются нашими убеждениями. Мы приобретаем их, подобно убеждениям, из нашего опыта, а также моделируя родственников и друзей. Ценности связаны с нашей идентичностью, мы действительно проявляем заботу о них, они представляют собой фундаментальные принципы, по которым мы живем. Действия, направленные против наших ценностей, делают нас неконгруэнтными. Ценности обеспечивают нас мотивацией и направлением, они, образно говоря, узловые города, столицы на нашей карте мира. Наиболее устойчивые и важные ценности — свободно выбранные, а не навязанные другими людьми. Они выбраны с осознанием последствий и несут в себе множество положительных ощущений.

И все же ценности часто оказываются неосознаваемыми, и мы редко изучаем их сознательно. Чтобы подняться по служебной лестнице в компании, вам следует усвоить ценности этой компании. Если они отличаются от ваших собственных, это может привести к неконгруэнтности. Компания может использовать работника лишь наполовину, если он имеет ценности, противоречащие его работе.

НЛП использует слово *критерий,* чтобы описать те ценности, которые оказываются важными в определенном контексте. Критерии являются менее общими и менее всеохватывающими, чем ценности. Критерии — это причины, по которым вы делаете что-либо, и это то, что вы получаете из этого занятия. Обычно это номинализации, такие, как здоровье, успех, веселье, богатство, восторг, любовь, обучение и т п. Наши критерии определяют то, зачем мы работаем, для кого мы работаем, на ком мы женимся (если вообще женимся), как устанавливаем отношения и где мы живем. Руководствуясь ими, мы выбираем машину, одежду, которую носим, и ресторан, в который пойдем обедать.

Присоединение к ценностям и критериям другого человека устанавливает хороший раппорт. Если вы отражаете его позу, но не подстраиваетесь под его ценности, то вряд ли вы уста-

новите раппорт. Присоединение к ценностям другого не означает, что вам следует с ним соглашаться, это показывает, что вы относитесь к ним с уважением.

## ВЫЯВЛЕНИЕ КРИТЕРИЕВ

Выпишите примерно 10 наиболее важных ценностей в своей жизни. Вы можете сделать это самостоятельно или воспользоваться помощью друга. Сформулируйте ответы на такие вопросы, как: *«Что является важным для меня?», «Что по-настоящему мотивирует меня?», «Что должно быть верным для меня?».*

Критерии и ценности должны быть выражены позитивно. «Избегать болезней» — это, конечно, может быть ценным для вас, но лучшая формулировка: «быть здоровым». Это несложно, и вы легко определите ценности, которые вас мотивируют.

Критерии, вероятно, будут выражены номинализациями, и вам понадобится метамодель, чтобы распутать их. Что они означают в реальных, практических терминах? Вы сможете ответить на этот вопрос, отыскивая подтверждения тому, что данный критерий удовлетворен. Возможно, не всегда будет легко найти ответ, но вопрос заключается в следующем: *«Как бы вы узнали, что этот критерий удовлетворен?».*

Если одним из ваших критериев является обучение, то чему вы собираетесь научиться и как вы будете это делать? Какие возможности у вас имеются? И как вы узнаете о том, что уже научились чему-то? Это ощущение? Способность сделать что-то такое, чего вы не могли делать раньше? Эти специальные критерии очень полезны. Критерии имеют тенденцию прятаться за туманной завесой, когда они вступают в контакт с реальным миром.

Когда вы нашли, что эти критерии в действительности значат для вас, вы можете подумать о том, насколько они реалистичны. Если под успехом вы понимаете пятизначный оклад, «феррари», городской дом, коттедж за городом и работу с высоким положением в Сити, и все это не позднее вашего следующего дня рождения, то, скорее всего, вы будете разочарованы. Разочарование, как любит говорить Роберт Дилтс, требует тщательного планирования. Чтобы разочароваться по-настоящему, вы должны нафантазировать со всеми подробностями все то, что вы хотите.

Критерии оказываются неопределенными и могут интерпретироваться самыми различными способами другими людьми.

В качестве примера я хотел бы привести семейную пару, с которой хорошо знаком. Для жены компетентность состояла в том, что она действительно успешно справилась с несколькими задачами. Это был просто описательный критерий, не обладающий высокой ценностью. Для мужа компетентность означала ощущение того, что он мог бы справиться с задачей, если бы хорошенько подумал. Ощущение компетентности в его случае давало ему самоуважение, а это имело высокую ценность. Когда она называла его некомпетентным, он сильно расстраивался до тех пор, пока он не уяснял, что же она на самом деле имела в виду.

То, как различные люди рассматривают критерии женской и мужской привлекательности, представляет собой ту силу, которая заставляет этот мир вращаться.

## ИЕРАРХИЯ КРИТЕРИЕВ

Множество вещей важны для нас, и было бы очень полезно определить относительную важность своих критериев. Поскольку критерии связаны с контекстом, то те из них, которыми вы руководствуетесь в своей работе, будут отличаться от тех, которые вы применяете в личных отношениях. Мы можем использовать критерии, чтобы исследовать ситуацию, например, когда вам необходимо представиться на новой работе или группе людей. Ниже приводится упражнение для изучения критериев в этой ситуации.

1. Предположим, вам необходимо представиться группе людей. Что должно произойти такое, чтобы вы ушли, не представившись? Найдите ценность или критерий, который будет мотивировать вас уйти. Не подпрыгивайте с самого начала до уровня «жизнь или смерть», подумайте о чем-то таком, чего будет достаточно, чтобы решить исход дела.

2. Далее, подумайте о том, что могло бы остановить вас, даже если бы (1) произошло? Найдите критерий, который пересилит тот, что вы нашли в п. 1.

3. Теперь задайтесь вопросом, что должно произойти дополнительно такое, чтобы вы все-таки ушли при условии, что (1) и (2) имели место. Откройте для себя более важный критерий.

4. Продолжайте до тех пор, пока вы не сможете продвигаться дальше, так что *ничто* уже не сможет заставить вас остаться, если ваш последний критерий выполнен. Вы наверняка обнаружите какие-нибудь интересные вещи по пути от (1) к последнему пункту.

Вы можете использовать критерии самым различным образом. Во-первых, мы часто совершаем поступки по недостаточно серьезным причинам. Причинам, которые не полностью выражают наши ценности. Или же мы можем довольно неопределенно хотеть сделать что-то, но так и не делаем, потому что другие, более важные критерии встают на пути. Это снова возвращает нас к результатам, о которых мы говорили в первом параграфе. Вероятно, результат должен быть более широким, достаточно мотивирующим, потому что поддерживается более важным критерием. Критерии придают энергию результату. Если вы сможете сделать нечто важное для себя, связав это с высоким критерием, препятствия исчезнут с вашего пути.

Предположим, вы подумали, что неплохо было бы регулярно делать упражнения, чтобы поддерживать хорошую форму. Через некоторое время вы обнаруживаете, что не справляетесь с этим, потому что в будни трудно выкроить полчаса. Связав регулярные упражнения с тем, что вы будете выглядеть привлекательно и обладать изрядной выносливостью при занятиях любимым видом спорта, вероятно, вы станете гораздо более мотивированным и сможете найти на это время. Очень часто время находится для того, что мы действительно хотим делать. У нас нет времени тогда, когда мы недостаточно мотивированы.

Тот способ, которым вы думаете о своем критерии, имеет субмодальную структуру. Более важные критерии могут быть репрезентированы как большие, более близкие и яркие картинки или имеющие более громкий звук и более сильные ощущения, вероятно, локализованные в определенной части вашего тела. Каковы субмодальности ваших критериев и как вы узнаете, какой из критериев является более важным для вас? Не существует правил, которые работают всегда. Стоит исследовать, как эти идеи работают у вас.

## ЗМЕИ И ЛЕСТНИЦЫ — ШАГ ВВЕРХ И ШАГ ВНИЗ

Когда вы устанавливаете связь между своими действиями и критериями, это весьма похоже на игру «змеи и лестницы». Вы можете начать с некоторого небольшого результата, но, если вы свяжете его с важными критериями, вы очень быстро доберетесь до вершины доски. Вы будете мотивированы делать это,

и вы будете думать об этом с субмодальностями, которые сделают это неизбежным и притягивающим.

То, как мы связываем между собой события и идеи, образует суть нашей карты реальности — дороги между городами. Знание исхода означает не только обладание информацией, но и согласование ее с другими частями нашей карты. Когда мы имели дело с размером наших результатов, мы связывали более мелкий результат с результатом больших размеров, чтобы придать энергии, и разбивали большой результат на серию мелких, чтобы им было легче овладеть. Это пример общей идеи, известной в НЛП под названием *деление*. Деление — это термин из области программирования, обозначающий разбиение целого на составляющие элементы. Делить вверх или шагать вверх — значит двигаться от частного к общему, или от части к целому. Деление вниз или шаг вниз продвигает нас от общего к частному, или от целого к части.

Идея проста. Возьмите для примера обычный предмет типа стула. Чтобы подняться вверх на следующий уровень, вам следует задать вопрос: «Представителем чего он является?». Одним из ответов может быть: «Это предмет мебели». Вы могли бы также спросить: «Частью чего он является?». Возможный ответ: «Кухонного гарнитура». Для шага вниз задайте вопрос в противоположном направлении: «Назовите частного представителя класса объектов, известного под названием «стулья». Ответ может прозвучать так: «Кресло». Более высокий уровень всегда содержит то, что находится на более низком уровне.

Вы можете также сделать шаг в сторону и спросить. «Назовите другого представителя этого класса вещей». Шаг в сторону от стула может привести к ответу: «Стол». Шаг в сторону от кресла мог бы привести к «шезлонгу». Шаг в сторону всегда определяется тем, что находится на следующем, более высоком уровне. Вы не сможете найти еще одного представителя до тех пор, пока не будете знать, еще одним представителем чего он должен быть.

Метамодель использует ту же идею, она исследует глубинные слои, делая идею все более и более определенной. Милтон-модель поднимается на более обобщенные уровни, чтобы охватить все частные примеры, лежащие ниже.

Если кто-то спрашивает у вас напиток, а вы предлагаете ему кофе, то он мог на самом деле хотеть выпить лимонада. И кофе, и лимонад — это все напитки. И вам необходима более определенная информация.

Деление вниз приводит к более специфическим, сенсорно-обоснованным реальным событиям реального мира. («Мне,

пожалуйста, 25 унций газированного лимонада в высокий стакан при температуре 5°С с тремя кусочками льда, встряхнуть, но не размешивать».) Деление вверх может со временем привести к результатам и критериям («Я прошу напиток, потому что меня мучает жажда»), если вы будете продолжать задавать вопрос *«зачем?»* на более высоком уровне.

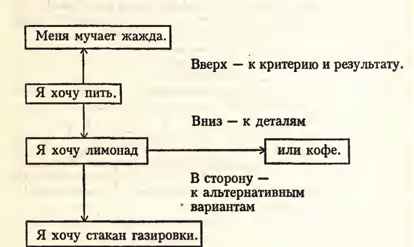



Анекдоты, конечно же, эффектно используют деление и затем внезапно меняют смысл на самой вершине. Люди связывают вещи самыми причудливыми и удивительными способами (во всяком случае, в соответствии с их собственными картами реальности). Не думайте, что они при этом используют те же правила, что и вы. Не думайте также, что вы хорошо знаете их правила. Как в игре «Китайские слухи»: чем дальше вы заходите с правилами, каждый раз внося незначительные изменения, тем дальше вы будете от того места, где, по вашему мнению, вы находитесь.

Вот упражнение в делении вверх в различных направлениях. Кофе может быть связано с каждой из следующих вещей различными способами. В первом примере *чай и кофе* оба являются представителями более общего класса под названием *напитки.* Посмотрим, сможете ли вы найти другие способы произвести деление вверх для кофе с каждым из следующих предметов по очереди:

1. Чай и кофе? *Напитки.*
2. Рожь и кофе?
3. Клиника и кофе?

4. Наркотики и кофе?
5. Толокнянка и кофе?
*(Ответы в конце главы.)*




Можно делить в сторону и получать совершенно новые вещи. Как в неоднократно цитированной идее о том, что в большой деревне через шестерых знакомых вы можете связаться с любым человеком в мире. («Я знаю Фреда (1), который знает Джоан (2), которая, в свою очередь, знает Сьюзи (3), которая знает Джима (4), и т. д.».)

Итак, еще раз: смысл определяется контекстом. Связи, которые мы устанавливаем, имеют важное значение. Стены держатся не столько за счет кирпичей, сколько за счет цемента, который их связывает. То, что является важным для нас, и то, как мы связываем идеи между собой, имеет важное значение при проведении совещаний, переговоров и в торговле.

## МЕТАПРОГРАММЫ

Метапрограммы представляют собой фильтры восприятия, которые действуют в нас привычным образом. Нас окружает такая масса информации, на которую мы могли бы обратить внимание, но большая ее часть оказывается проигнорированной, так как наше сознательное внимание способно ухватить

максимум девять единиц информации. Метапрограммы — это паттерны, которые мы используем для того, чтобы определить, какая информация будет допущена в сознание. Например, подумайте о стакане, наполненном водой. Теперь представьте себе, что ровно половину воды отпили. Будет ли стакан наполовину полным или наполовину пустым? И тем, и другим; несомненно, вопрос лишь в том, как на него посмотреть. Одни люди в любой ситуации обращают внимание на позитивную ее сторону, на то, что в ней действительно есть, другие же видят лишь то, чего в ней не хватает. Обе точки зрения являются полезными, и каждый человек будет предпочитать тот или иной способ смотреть на вещи.

Метапрограммы действуют систематически и привычно, и мы нечасто задаем себе вопрос: «Достаточно ли хорошо они нам служат?». Эти паттерны могут не изменяться от контекста к контексту, но устойчивыми привычками обладают немногие люди, поэтому метапрограммы, скорее всего, изменяются от контекста к контексту. То, что привлекает наше внимание в рабочей обстановке, может совершенно отличаться от того, на что мы обращаем внимание дома.

Таким образом, метапрограммы фильтруют окружающий нас мир, чтобы помочь нам создать нашу собственную карту этого мира. Вы можете заметить метапрограммы других людей как по их языку, так и по их поведению. Поскольку метапрограммы фильтруют опыт и мы передаем наш опыт с помощью языка, то определенные паттерны языка оказываются типичными для определенных метапрограмм.

Метапрограммы являются ключевыми моментами в процессах мотивации и принятия решения. Хороший коммуникатор формирует свой язык так, чтобы он соответствовал модели мира другого человека. Поэтому употребление языка, согласованного с метапрограммами собеседника, заранее приспосабливает информацию к восприятию и гарантирует, что он легко сможет извлечь из нее смысл. Это сбережет ему энергию, необходимую для принятия решений и мотивирования.

Когда вы будете читать описания метапрограмм, то, вероятно, обнаружите, что какая-то из точек зрения окажется более близкой, чем другие. Возможно, вам даже покажется странным, что кто-нибудь может думать по-другому. Так вы обнаружите тот паттерн, который используете сами. Из двух крайних точек зрения внутри одной метапрограммы, вероятно, только одну вы не сможете принять или понять. Противоположная и будет вашей собственной.

Существует множество паттернов, которые можно было бы квалифицировать как метапрограммы, и различные книги по НЛП делают акцент на различных паттернах. В этом разделе мы предложим некоторые наиболее часто употребляемые из них. Никакие оценочные суждения не применимы к этим паттернам. Ни один из них не является «более хорошим» или «более правильным» сам по себе. Все зависит от контекста и от цели, к которой вы стремитесь. Определенные паттерны работают лучше для определенного типа задач. Вопрос лишь в том, сможете ли вы действовать наиболее полезным образом для решения поставленной перед вами задачи.

***Активный — пассивный.*** Эта первая метапрограмма касается образа действия. Активный человек сам проявляет инициативу, он быстро начинает и продвигает дело вперед. Он не дожидается, пока другие начнут действовать.

Пассивный человек ждет, когда другие начнут действовать, или выжидает удобного случая для старта. Он может провести в нерешительности много времени или вообще не предпринять никаких действий.

Активный человек будет скорее использовать законченные предложения с личным подлежащим (существительным или местоимением), с глаголом в активном залоге и реальным дополнением, например: *«Я собираюсь провести переговоры в кратчайшие сроки!»*.

В речи пассивного человека будут чаще встречаться глаголы в пассивном залоге и незаконченные предложения. Вероятно, он будет употреблять определительные фразы и номинализации, например: *«Есть ли какая-нибудь возможность проведения переговоров?»*.

Даже на таком маленьком примере можно увидеть множество возможностей применения этого паттерна. Активный человек чаще мотивируется фразами типа: *«иди туда»*, *«сделай это»*, *«пора действовать»*. В ситуации, связанной с покупкой товара, активный человек скорее пойдет вперед, совершит покупку и будет быстро принимать решения. Пассивный человек будет лучше реагировать на фразы типа: *«подожди»*, *«давай проанализируем»*, *«подумай об этом»* и *«посмотрим, что думают другие»*.

Немногие люди проявляют эти паттерны в столь крайних формах. Поведение большинства людей представляет собой смесь этих двух характерных черт.

***Достижение — избегание.*** Второй паттерн имеет отношение к мотивации и объясняет, каким образом люди фокусируют свое внимание. Люди с метапрограммой достижения фокуси-

руются на своих целях. Они продвигаются к тому, чего хотят. Люди с метапрограммой избегания легко осознают проблемы, и они знают, чего следует избегать, потому что они четко представляют себе, чего они не хотят. Это может приводить их к проблемам при установлении хорошо сформированного результата. Вспомните старую дилемму бизнеса, образования и воспитания детей: что лучше использовать — пряник или кнут? Другими словами, предложить человеку стимул или пригрозить ему? Ответ, конечно, таков: все зависит от того, кого вы хотите мотивировать. Люди типа «достижение» зажигаются знанием цели и вознаграждением. «Избегающие» же мотивируются избеганием проблем и наказания. А спорить о том, какой из этих способов лучше в общем случае, совершенно бессмысленно.

Легко распознать этот паттерн по языку человека. Говорит ли он о том, чего он хочет, достигает или обретает? Или же он толкует о тех ситуациях, которых хотел бы избежать, и о проблемах, которые хотел бы обойти стороной?

«Достигающие люди» лучше справляются с делами там, где необходима способность неотступно стремиться к определенной цели. «Избегающие люди» превосходны в обнаружении ошибок и будут хорошо работать, например, контролерами качества. Яркий пример «избегания» — критики, которые доставляют столько неприятных минут артистам, художникам, литераторам и т д.

***Внутренняя референция — внешняя референция.*** Этот паттерн касается того, где люди находят свои нормы. Человек с внутренней референцией будет обращаться к своим внутренним нормам и использовать их для сравнения различных образцов действий и для принятия решения относительно того, как поступить. При осуществлении сравнения и принятии решения он будет ориентироваться на свои внутренние нормы. В ответ на вопрос: *«Как вы узнаете о том, что хорошо справились с работой?»* — он вероятнее всего скажет что-то вроде: *«Я просто знаю об этом»*. Люди с внутренней референцией воспринимают информацию, но настаивают на самостоятельном решении, опирающемся на их собственные нормы. Человек с резко выраженной внутренней референцией будет сопротивляться любому чужому решению, даже если это решение в его пользу.

Люди с внешней референцией нуждаются в том, чтобы кто-то другой указал им норму и направленность действий. Они убеждаются в том, что работа выполнена хорошо, лишь тогда, когда кто-то скажет им об этом. Таким людям необходимы внешне определенные нормы. Они будут выспрашивать вас о ваших

нормах. Все это выглядит так, как будто они с трудом принимают решения.

Люди с внутренней референцией с трудом поддаются управлению. Из них могут получиться хорошие предприниматели, и они обычно сами находят себе работу. Они не нуждаются в управлении со стороны.

Люди с внешней референцией нуждаются в том, чтобы их вели и ими управляли. Им необходимо, чтобы нормы были установлены извне, в противном случае они никогда не уверены в том, что поступают правильно.

Вы можете идентифицировать эту метапрограмму, задав вопрос *«как вы узнаете, что выполнили работу хорошо?»*. Человек с внутренней референцией ответит, что он сам так решил. Человек с внешней референцией скажет, что он знает об этом, потому что кто-то другой подтвердил это.

***Альтернативы — рецепты.*** Этот паттерн важен в бизнесе. Сторонник альтернатив стремится иметь выбор и рассматривает различные возможности. Он будет чувствовать себя скованным, если ему придется следовать строгому предписанию, каким бы хорошим оно ни было. Любитель рецептов хорош в выполнении четких предписаний, хорошо спланированной последовательности действий, но не очень удачно действует, когда ему самому приходится составлять планы, поскольку он больше интересуется тем, как выполнять задание, а не целью. Чаще всего он убежден в том, что существует «правильный» способ делать вещи. Очевидно, будет не слишком удачной идеей поручить рецептурному человеку разработку альтернативных путей развития существующих систем. Мало пользы и в том, чтобы альтернативному человеку предлагать следовать фиксированной процедуре, когда результат зависит от дотошно строгого выполнения каждого шага процедуры. Такой человек не склонен подчиняться заведенному порядку, который всегда будет сковывать его творческое начало.

Вы можете идентифицировать эту метапрограмму, спросив: *«Почему ты выбрал именно эту работу?»*. Альтернативный человек объяснит вам причины, по которым он занимается именно этим. Рецептурный же, скорее всего, расскажет вам о том, как он к этому пришел, или просто приведет факты. Он ответит так, как будто ему задали вопрос *«как?»*, а не *«почему?»*.

Альтернативные люди отзываются на рационализаторские идеи, которые расширяют их возможности выбора. Рецептурные люди реагируют на идеи, которые открывают перед ними четко размеченный проверенный путь.

***Общий — частный.*** Этот паттерн имеет дело с процессом деления (обобщения). «Общим» людям больше нравится рассматривать картины крупным планом. Они чувствуют себя более комфортно, работая с большими кусками информации. Они мыслят глобально. «Частному» человеку более комфортно среди мелких кусков информации, из которых он может выстраивать куски больших размеров, и поэтому ему приятно иметь дело с последовательностями и лишь в крайних случаях переходить к следующему шагу в той последовательности, которой он следует. «Частные» люди будут говорить о шагах и последовательностях и давать точные описания. Они имеют склонность уточнять и все называть собственными именами.

«Общий» человек, как вы могли уже догадаться, любит обобщать. Он может пропускать шаги в последовательности, тем самым создавая трудности для ее воспроизведения. Он будет видеть последовательность целиком, как один кусок, а не серию следующих друг за другом шагов. «Общий» человек упускает массу информации. Некоторое время назад я купил несколько шариков для жонглирования, к ним прилагалась инструкция, которая явно была написана весьма «общим» человеком. Она гласила: «Встаньте прямо, ноги на ширине плеч. Дышите ровно. Начинайте жонглировать».

«Общие» люди хорошо справляются с разработкой планов и стратегий. «Частные» люди успешно справляются с задачами, состоящими из небольшого количества последовательных шагов и требующими внимания к деталям. Разговаривая с человеком, вы можете определить, мыслит ли он общими или частными категориями. Описывает ли он детали или рисует картину крупным планом?

***Сходство — отличие.*** Этот паттерн о том, как люди делают сравнения. Одни люди замечают то, что является сходным в различных вещах. Их относят к категории «ищущих сходство». Другие при сравнении обращают внимание на отличия. Они часто указывают на отличительные черты и нередко вступают в споры. Человек, который мыслит от общего к частному и обращает внимание на отличия, будет прочесывать информацию до мельчайших подробностей в поисках расхождений. Если вы при этом склонны к тому, чтобы искать сходства и мыслить обобщениями, то такой человек доведет вас до сумасшествия.

Взгляните на три треугольника, изображенные на рисунке. Прервитесь на минуту и ответьте про себя на вопрос: «Какая связь между этими треугольниками?».



Правильного ответа на этот вопрос, конечно, не существует, поскольку связь эта включает как сходство, так и различие.

Этот вопрос выделяет четыре возможных реакции. Одни люди, ищущие сходство, отметят те вещи, которые оказываются одинаковыми. Они могут сказать, что все три треугольника равны между собой (что на самом деле верно). Такие люди часто будут довольствоваться одной и той же работой на протяжении многих лет, при этом они будут хорошо справляться с теми задачами, которые по существу похожи друг на друга.

Найдутся люди, которые заметят сходство с исключениями. Они сначала увидят сходство, а затем отличия. Глядя на рисунок, они могут отметить, что два треугольника одинаковы, а третий отличается от них, будучи перевернутым (совершенно верно). Такие люди часто предпочитают, чтобы изменения происходили постепенно и небыстро и чтобы ситуации на работе медленно развивались во времени. Когда они узнают, как выполнять работу, они готовы заниматься ею долго и достигают успеха в решении большинства задач. Они часто пользуются компаративами, например, «лучше», «хуже», «больше», «меньше». Они реагируют на ту рационализацию, которая выражается словами «лучше», «улучшенный» или «усовершенствованный».

По-другому будут реагировать люди, обращающие внимание на отличия. Они скажут, что все три треугольника различны (что опять же верно). Такие люди стремятся к переменам и получают от них удовольствие, имеют склонность часто менять работу Их привлекают нововведения, если они заявлены как «новые» или «не имеющие аналогов».

Люди, мыслящие категориями отличий с исключениями, сначала отметят отличия, а затем сходства. Они могут сказать, что эти треугольники различны, но два из них одинаковы. Они склонны к переменам и разнообразию, но не в той степени, как люди предыдущей категории. А чтобы определить эту метапрограмму, задайте вопрос: *«Какая связь между этими двумя вещами?»*.

***Паттерны процесса убеждения.*** В том, как человек становится убежденным в чем-либо, можно выделить два аспекта. Во-первых, по какому *каналу* поступает информация

и, во-вторых, как человек управляет этой информацией, получив ее однажды *(мода)*.

Вначале о канале восприятия. Представьте себе ситуацию торговли. Что необходимо сделать покупателю, чтобы убедиться в том, что данный товар стоит купить? Или в каком свидетельстве нуждается управляющий, чтобы убедиться в том, что данный служащий хорошо справляется со своими обязанностями? Ответы на эти вопросы часто связаны с тем, какая репрезентативная система у этого человека является первичной. Одним людям необходимо *увидеть* это свидетельство (визуальный). Другие хотят *послушать* кого-нибудь. Некоторым людям требуется *прочитать* отчет, например, отчет Ассоциации потребителей предоставляет сравнительные характеристики и информацию о многих товарах. Другим людям необходимо что-то *сделать*. Возможно, им понадобится опробовать товар, чтобы оценить его, или поработать бок о бок с новым человеком, чтобы сделать заключение об уровне его компетентности. Вопрос, который следует задать для определения этой метапрограммы, звучит так: *«Как вы узнаете, что человек подходит для своей работы?»*.

*Визуальный* человек должен увидеть примеры. *Слушающему* необходимо поговорить с людьми и собрать информацию. *Читающему* требуется прочитать сообщение или справки о человеке. *Делающий* обязательно поработает вместе с человеком, чтобы убедиться в его пригодности.

Другая сторона этой метапрограммы заключается в том, каким образом люди легче всего осваиваются с выполнением новых задач. Визуальный человек легче справляется с новой задачей, если ему показать, как это делать. Слушающий освоит лучше, если ему расскажут, что делать. Читающий учится быстрее, читая инструкции. Лучший способ научить делающего — сделать это вместе с ним.

Вторая часть этой метапрограммы касается того, как человек управляет информацией и каким образом она должна быть представлена. Некоторым людям необходимо представлять доказательство определенное количество раз — может быть, два, три или более,— прежде чем они убедятся в его верности. Есть люди, которых убеждает *несколько примеров*. Другие не нуждаются в большом количестве информации. Они берут несколько фактов, додумывают другие и быстро принимают решение. Они часто приходят к заключению, опираясь на весьма незначительное количество данных. Это называют *автоматическим паттерном*. С другой стороны, некоторые люди вообще никогда

не бывают убежденными до конца. Их убеждает только конкретный пример или конкретный контекст. Этот паттерн называют *паттерном постоянства.* Завтра вам, по-видимому, придется снова и снова находить для них доказательства, потому что завтра — это уже другой день. Их необходимо убеждать все время. И наконец, для некоторых людей доказательство должно быть представлено загодя — за день или за неделю до того, как они станут убежденными в этом.

Это лишь самый краткий обзор некоторых самых важных метапрограмм. Изначально они были исследованы Ричардом Бендлером и Лесли Камерон-Бендлер, а их дальнейшие разработки применительно к бизнесу принадлежат Роджеру Бэйли («Язык и стиль поведения»).

Часто критерии рассматривают как метапрограммы, но они не являются паттернами, критерии — это ценности, те вещи, которые действительно имеют значение для вас, поэтому мы трактуем их обособленно.

Ориентацию во времени тоже часто представляют как метапрограмму. Часть людей будет идти сквозь время, т. е. они будут ассоциированы со своей линией времени. Другие будут идти рядом со временем, т. е. будут изначально диссоциированы от своей временной линии. Еще один паттерн, который часто представляется в виде метапрограммы, это — предпочитаемая репрезентативная система. Некоторые люди проводят большую часть своего времени, находясь в первой позиции, в своей собственной реальности. Другие более склонны к сопереживанию и большую часть жизни проводят во второй позиции. Еще одна категория людей предпочитает третью позицию.

Разные книги предлагают самые разнообразные списки метапрограмм, и здесь не существует правильного решения, кроме как использовать те паттерны, которые оказываются вам полезными, и игнорировать остальные. Вспомните, что все может измениться с изменением контекста. Человек весом 90 килограммов будет тяжелым для класса занимающихся аэробикой. Здесь его вес будет считаться превышением нормы. Среди борцов сумо, наоборот, он будет самым легким. Человек, проявляющий активную позицию в одной ситуации, может оказаться весьма пассивным в другой. Аналогично: человек может быть очень конкретным на работе, а на досуге мыслить исключительно обобщениями.

Метапрограммы могут также изменяться с изменением эмоционального состояния. Человек может стать более активным в состоянии стресса и занимать пассивную позицию, будучи спо-

койным. Как и в отношении всех остальных паттернов, представленных в этой книге, ответ следует искать в том человеке, который находится перед вами. Паттерн — это всего лишь карта. Метапрограммы не представляют собой еще один способ разбиения людей на психологические типы. Основной вопрос заключается в следующем: можете ли вы осознать свои собственные паттерны? Какие возможности вы можете предоставить другим? Это полезные руководящие идеи. Учитесь распознавать паттерны по очереди. Учитесь использовать эти умения постепенно. Используйте их только в том случае, когда это полезно.

***Резюме.***

1. *Активный — пассивный.* Активный человек оказывается инициатором действий. Пассивный ждет, когда другие начнут действовать и когда все произойдет само собой. Ему необходимо некоторое время, чтобы сначала проанализировать и понять все.

2. *Достижение — избегание.* «Достигающий» человек фокусирует свое внимание на собственных целях, и мотивацией ему служит достижение этих целей. «Избегающий» сосредоточивается на проблемах, которых следует избегать, а не на целях, к которым следует стремиться.

3. *Внутренняя референция — внешняя референция.* Человек с внутренней референцией имеет свои внутренние нормы и принимает решения сам. Человек с внешней референцией заимствует нормы у других и нуждается в том, чтобы кто-то другой указал ему направление и дал подробные инструкции.

4. *Альтернативы — рецепты.* Альтернативные люди стремятся иметь варианты действий и хорошо справляются с разработкой альтернативных вариантов. Рецептурные люди удачно следуют предписанной последовательности процедур. Их не мотивируют сами действия, но они легко выполнят фиксированную серию шагов.

5. *Общий — частный.* Обобщающие люди чувствуют себя более уверенно, имея дело с большими кусками информации. Они не обращают внимания на детали. Люди, склонные к специализации, уделяют много внимания деталям и нуждаются в исследовании мелких элементов информации, чтобы понять общую картину.

6. *Сходства — различия.* Люди, ищущие сходства, будут при сравнении замечать главным образом похожие детали. Люди, ищущие различия, будут обращать внимание на отличительные черты.

7. *Стратегия убеждения.* Каналы восприятия: *визуальный* — требуется увидеть подтверждение; *слушающий* — требуется услышать; *читающий* — требуется прочитать; *делающий* — требуется сделать самому.

*Мода.* Несколько примеров. Требуется предоставить информацию несколько раз, прежде чем человек станет убежденным.

*Автоматический.* Требуется только частичная информация.

*Устойчивый.* Для достижения состояния убежденности требуется постоянное предоставление подтверждающей информации, которая будет иметь силу только в данном конкретном случае.

*Период времени.* Требуется, чтобы информация оставалась неизменной на протяжении некоторого промежутка времени.

## ТОРГОВЛЯ

Психология торговли уже породила целую библиотеку книг, и здесь мы лишь слегка затронем эту тему, чтобы показать некоторые возможные применения идей НЛП.

Продажу часто неправильно понимают как рекламирование. Распространенное определение описывает рекламирование как искусство сковать рассудок покупателя на время, достаточное для того, чтобы получить от него деньги. На самом деле цель торговли, как убедительно подчеркивают Спенсер Джонсон и Ларри Уилсон в книге «Одна минута торговли», заключается в том, чтобы помочь человеку приобрести то, что он хочет. Чем лучше вы будете помогать людям покупать то, что они хотят, тем более успешным продавцом вы станете.

Многие идеи НЛП работают в этом направлении. Установление раппорта с самого начала имеет важное значение. Якорение ресурсов позволит вам браться за решение задач в ресурсном состоянии. Хорошее самочувствие на работе даст вам возможность хорошо работать.

Присоединение к будущему может помочь вам построить такую ситуацию и такие ощущения, какие вам хотелось бы иметь, мысленно проиграв их заранее. Постановка хорошо сформированного результата является бесценным искусством в торговле. В главе 1 вы применили критерии хорошей сформированности к своему результату. Те же вопросы, которые вы использовали там, могут быть использованы для того, чтобы помочь другим ясно понять, чего они хотят на самом деле. Это умение имеет решающее значение в торговле, потому что вы

сможете удовлетворить потребности покупателя лишь тогда, когда будете знать точно, чего он хочет.

Идея деления вверх и деления вниз может помочь вам обнаружить то, в чем люди нуждаются. Каковы их критерии? Что важно для них в этом товаре?

Имеют ли они в голове у себя цель относительно того, что они покупают, и можете ли вы помочь им осознать ее?

Приведем один пример. На одной большой улице «натыкано» значительно больше лавок скобяных изделий, чем она может вместить. Одна из них, у которой лучше всех идут дела,— это маленькая лавочка, расположенная далеко от дороги. Ее владелец всегда предпринимает искренние попытки узнать, что вы делаете и для чего вам нужны инструменты или принадлежности. И хотя он не всегда устанавливает приличный раппорт, потому что порой его вопросы переходят в пытливый допрос, он все-таки убеждается в том, что не продал вам ничего такого, что окажется для вас бесполезным. Если у него нет подходящего инструмента, он направит вас в тот магазин, в котором этот инструмент есть. Он вполне успешно выдерживает сильную конкуренцию с длинной цепью магазинов, цены в которых существенно ниже.

В нашей модели он делает деление вверх, чтобы определить результат и критерии своего покупателя, а затем производит деление вниз точно к тем конкретным инструментам, в которых он нуждается. Это может включать и деление в сторону от того, о чем с самого начала просит покупатель (всегда именно так и происходит, когда я туда прихожу).

Деление в сторону весьма полезно для того, чтобы найти, что человеку нравится в товаре. Каковы основные моменты этого деления? Где те отличительные черты, которые заставляют покупателя выбирать один товар, а не другой?

Изучение того, что человек хочет, в этих трех направлениях является устойчивым паттерном, присущим всем искусным продавцам. Существенной здесь является и конгруэнтность. Будет ли продавец сам использовать тот товар, которым торгует? Действительно ли верит он в те преимущества товара, о которых говорит? Неконгруэнтность может проскальзывать в тоне голоса, в позе и может значительно затруднять торговлю.

## РАМКИ

Установка рамки в НЛП — это тот способ, с помощью которого мы помещаем вещи в различные контексты, чтобы придать им различные смыслы, это то, что мы выделяем как важное в этот момент. Вот пять различных полезных способов помещать события в рамки. Некоторые из них неявно возникали при рассмотрении других аспектов НЛП, и поэтому здесь их стоит отметить явно.

***Рамка результата.*** Ситуация оценивается в терминах результата. Во-первых, определите свой собственный результат и убедитесь, что он хорошо сформирован. Выражен ли он позитивно? Находится ли он под вашим контролем? Достаточно ли он конкретен и правильно ли выбраны размеры результата? Каково подтверждение того, что результат достигнут? Есть ли у вас ресурсы, чтобы выполнить то, что задумали? Каким образом этот результат согласуется с другими?

Во-вторых, возможно, вам следует определить результаты каждого из включенных в ситуацию людей, помочь им прояснить, чего они хотят, с тем, чтобы вы могли вместе двигаться дальше. В-третьих, существуют согласованные результаты. Как только вы определили свой собственный результат и результаты других людей, вы можете увидеть, насколько они согласуются друг с другом. Возможно, вам придется провести переговоры по поводу каждого различия между ними.

Наконец, держите результаты в голове, чтобы вы могли видеть, двигаетесь ли вы в их направлении. Если нет, то вам следует сделать что-то другое.

Рамка результата — это чрезвычайно полезные очки, через которые следует рассматривать свои действия. Если менеджер не имеет ясного представления о своей цели, то у него нет твердого основания для принятия решений и способов судить о том, полезные или бесполезные действия он предпринимает в своем бизнесе.

***Рамка экологии.*** Опять же, с этим мы имели дело явно, когда обсуждали результаты, и неявно этого касались на протяжении всей книги. Как мои действия встраиваются в более широкую систему семьи, друзей, профессиональных интересов? Являются ли они выражением моей личности в целом? Уважают ли они целостность других включенных в ситуацию людей? Конгруэнтность представляет собой способ, которым наше подсознание передает нам сообщение об экологии, и является необходимым условием для мудрых действий.

***Рамка подтверждения.*** Эта рамка обращает внимание на четкие и специфические детали. В частности, как вы узнаете, что вы достигли своего результата? Что вы будете видеть, слышать и ощущать? Эта рамка образует часть рамки результата и иногда полезна сама по себе, в особенности в применении к критериям.

***Рамка «как будто».*** Эта рамка является способом креативного решения проблем, который заключается в том, чтобы притвориться, будто что-то уже произошло, чтобы исследовать возможности. Начните со слов: *«если бы это уже произошло...»* или *«предположим, что...»*. Существует масса ситуаций, когда это может оказаться полезным. Например, если важный человек не пришел на совещание, вы можете задать себе вопрос: *«Если бы X был здесь, что бы он делал?»*. Если кто-то знает *X* хорошо, предложенные им ответы могут оказаться весьма полезными. (Всегда перепроверьте это позже вместе с *X*, если было принято важное решение.)

Другой пример использования этой идеи заключается в том, чтобы перенестись мысленно на полгода или год вперед в свое успешное будущее и, взглянув назад, на свое настоящее, спросить: *«Какие шаги мы предприняли тогда, которые привели нас к теперешнему нашему состоянию?»*. Из этой перспективы вы можете извлечь важную информацию, которую трудно разглядеть в настоящий момент, потому что вы находитесь от нее слишком близко.

Еще один способ применения этой рамки — это представить себе наихудшее из того, что может случиться. Что вы будете делать, если наихудшее произойдет? Имеются ли у вас варианты действий и планы на этот случай? Прием «как будто» можно использовать, чтобы предусмотреть наихудший вариант в качестве частного примера более общего процесса, известного под названием диверсионный подход. (Процесс, на котором страховые компании делают большие деньги.)

***Рамка воспроизведения.*** Эта рамка проста. Вы повторяете информацию, имеющуюся у вас к данному моменту, воспроизводя при повторе ключевые слова и тон голоса других людей. Именно этим воспроизведение отличается от резюмирования, при котором часто происходит систематическое искажение слов и высказываний других выступавших. Воспроизведение полезно для открытия дискуссии, чтобы ввести в курс дела новых людей в группе и чтобы проверить согласие и понимание участников совещания. Оно помогает построить раппорт и оказывается бесценным подспорьем всякий

раз, когда он утрачен, оно делает более ясным пути дальнейшего продвижения.

Иногда кажется, что совещание пришло к соглашению, но его участники расходятся с совершенно противоположными мнениями в отношении предмета спора. Воспроизведение может удержаться на пути к желаемому результату.

## СОВЕЩАНИЯ

Несмотря на то, что мы будем описывать совещания в контексте бизнеса, этот паттерн одинаково применим к любому контексту, где встречаются двое или более людей, имеющих общую цель. Читая оставшуюся часть этого параграфа, вы можете думать о каждом паттерне в том контексте, который подходит для вас.

В НЛП есть много вещей, которые можно было бы предложить в контексте бизнеса. Величайшим ресурсом в любом бизнесе являются люди, занятые в нем. Чем более эффективными будут люди, тем более совершенным станет бизнес. Одна из сторон бизнеса — формирование команды, работающей над общей целью. Успех будет определяться главным образом тем, насколько хорошо они справляются со следующими ключевыми моментами:

а) постановка цели;

б) эффективная коммуникация внутри группы и с внешним миром;

в) внимательное отношение к окружению. Постоянно следить за потребностями и реакцией клиентов;

г) уверенность в успехе: конгруэнтность.

Владение ресурсами, гибкость, управление фильтрами восприятия, презентационные и коммуникативные умения людей, занятых в бизнесе, определяют, насколько успешным он будет НЛП обращается к точным умениям, которые создают успех в мире бизнеса.

НЛП проникает в самую сердцевину организации бизнеса, рафинируя и развивая эффективность каждого отдельного человека, занятого выполнением своей задачи. Деловые совещания — это то место, в котором все эти умения собираются вместе.

Мы начнем с совещаний сотрудников, на которых большинство людей в общих чертах согласны с результатом. Совещания, на которых возникает явный конфликт в отношении результатов, будут рассмотрены в разделе «Переговоры».

Совещания имеют цель, и цель эта должна быть явно определена,— например, встречи с коллегами раз в неделю, чтобы обменяться информацией, принять решение и распределить обязанности. Другими примерами могут быть: планирование бюджета на следующий год, оценка исполнения и представление планов.

Как участник важного совещания, вы должны быть в устойчивом ресурсном состоянии и быть конгруэнтным в отношении той роли, которую вам необходимо сыграть. Якоря могут оказаться полезными как перед началом совещания, чтобы придать вам хорошее настроение, так и во время совещания в том случае, если что-то начинает складываться не так, как хотелось бы. Помните, что другие люди будут якорями для вас, а вы будете якорем для других людей. Сама комната может стать якорем. Офис часто представляет собой место, полное внешних атрибутов личной власти и успеха человека, сидящего за рабочим столом. Возможно, вам понадобятся все доступные ресурсы.

Состав присутствующих и повестка дня совещания должны быть установлены заранее. Вы должны ясно представлять себе свой результат. Следует также позаботиться о процедуре подтверждения: как вы узнаете, что вы достигли результата? Необходимо очень четко определить, что вы хотите увидеть, услышать и почувствовать. Если не сформирован результат совещания, вероятно, вы попусту тратите время.

Основной формат успешного совещания похож на трехминутный семинар по НЛП, описанный в главе 1:

1. Знать, чего вы хотите.
2. Знать, чего хотят другие.
3. Искать пути, на которых вы смогли бы все это получить.

Это кажется простым и очевидным, но часто теряется в суете и неопределенности будней, а шаг 3 может оказаться трудным, если сталкиваются конфликтующие интересы.

В начале совещания получите консенсус в отношении разделяемого результата. Важно, чтобы все достигли соглашения относительно результата совещания — некоторого общего исхода, над которым будут работать. Когда вы установите результат, поставьте на нем якорь. Легче всего это сделать, используя ключевое слово или схему (если возможно, зафиксируйте это на доске). Вам также следует достичь соглашения относительно подтверждения, которое покажет, что результат уже достигнут. Как каждый из участников узнает, что он уже получил результат? Используйте рамку подтверждения.

И снова важным шагом является раппорт. Вам необходимо установить раппорт с остальными участниками совещания, если

вы этого еще не сделали, используйте невербальную выразительность и соответствующий язык. Будьте внимательны к проявлениям неконгруэнтности у любого участника в отношении разделяемого результата. Могут быть скрытые противоречия, и узнать о них лучше раньше, чем позже. Во время дискуссии могут быть полезными рамки подтверждения, экологии, воспроизведения и «как будто». Одна проблема, которая постоянно преследует совещания, заключается в том, что они сбиваются со своего пути. Не успели вы это заметить, как время уже подошло к концу, а решение не принято и результат не достигнут. Многие совещания внезапно отклоняются и заходят в тупик.

Рамка результата может быть использована для того, чтобы оценить уместность любого вмешательства и удержать совещание на пути к цели. Предположим, коллега во время дискуссии внес предложение, которое кажется не имеющим отношения ко всеми принятому результату. Оно может быть интересным, информативным и верным, но неуместным. Вы можете сказать примерно следующее: «Я беспокоюсь о том, продвинет ли это нас ближе к результату; можете ли вы сказать, насколько это соответствует нашему совещанию?». Вы можете заякорить это замечание об уместности визуально движением руки или головы. Выступающий должен показать, насколько уместно его предложение. Если нет, то вы сберегли ценное время. Это предложение может оказаться важным в другом контексте, в таком случае признайте, что это так, и подтвердите, что к нему следует обратиться в другое время. Подытоживайте и суммируйте каждое выступление по мере того, как оно появляется, встраивая его в согласованный результат, или соглашайтесь перенести его на следующее совещание.

Если кто-то прерывает совещание или уводит его далеко в сторону, вы можете сказать: «Я ценю, что вы так близко к сердцу принимаете это, очевидно, это является важным для вас. Однако мы договорились, что здесь не место и не время, чтобы обсуждать этот момент. Могли бы мы встретиться позже, чтобы разрешить этот вопрос?». Калибруйте конгруэнтность, когда вы делаете такого рода предложения. Калибровка может говорить вам, что *X* закуривает сигарету, когда он доволен результатом. *Y* всегда смотрит вниз, когда возражает (так что вы можете спросить, что ему необходимо, чтобы чувствовать себя «о'кей» в отношении данного исхода). *Z* грызет ногти, когда недоволен. Существует множество способов осознания на довольно глубоком уровне того, как продвигается совещание. Возможно обойти неприятности еще до того, как они возникли.

В заключение совещания используйте рамку воспроизведения и добейтесь соглашения в отношении прогресса и результата. Четко определите и обсудите совместно, какие действия должны быть предприняты и кем. Иногда согласие оказывается неполным, так что завершение зависит от определенных действий. Итак, вы говорите что-то вроде: «Если это произойдет, и если $X$ сделает это, и если мы уговорим $Y$, что это правильно, тогда мы будем действовать». Это известно как условное завершение.

Заякорите соглашение ключевым словом и присоедините к будущему. Что будет напоминать участникам совещания о достигнутых договоренностях? Спроектируйте реализацию соглашения вне рабочего кабинета и убедитесь в том, что оно связано с другими независимыми событиями, которые могут действовать как сигналы, напоминающие о действиях, необходимых для выполнения договоренности.

Исследования показывают, что мы лучше помним то, что произошло в первые и последние минуты совещания. Воспользуйтесь этим и отметьте важные моменты в начале и в конце совещания.

***Формат совещания.***

А) *До совещания:*

1. Определите свой результат и то подтверждение, которое даст вам понять, что вы достигли этого результата.

2. Определите состав участников и повестку совещания.

Б) *Во время совещания:*

1. Поддерживайте ресурсное состояние. При необходимости используйте ресурсные якоря.

2. Установите раппорт.

3. Получите консенсус в отношении разделяемого результата и его подтверждение.

4. Делайте замечания по поводу уместности, чтобы удержать совещание на пути к цели.

5. Если информация недоступна, используйте рамку «как будто».

6. Используйте рамку воспроизведения, чтобы суммировать ключевые моменты соглашения.

7. Придерживайтесь движения по направлению к результату, используя метамодель или другие необходимые инструменты.

В) *Завершая совещание:*

1. Проверьте конгруэнтность и согласие других участников совещания.

2. Суммируйте действия, которые необходимо предпринять. Используйте рамку воспроизведения, чтобы извлечь выгоду из того факта, что прозвучавшее в конце лучше запоминается.
3. Испытайте соглашение при необходимости.
4. Примите условное заключение, если необходимо.
5. Присоедините к будущему принятое решение.

## ПЕРЕГОВОРЫ

Переговоры — это совещания, проводимые с целью выработки совместных решений в тех случаях, когда интересы не совпадают. С результатом успешных переговоров конгруэнтно согласны обе стороны: вы получаете то, что хотите от других, предлагая им то, что хотят они.

Было бы неплохо, если бы оказалось, что это столь же легко сделать, сколь и описать. Происходит балансирование и танец между вашей целостностью, ценностями и результатами, с одной стороны, и целостностью, ценностями и результатами других участников, с другой. Танец коммуникации перемещается то в одну сторону, то в другую, некоторые интересы и ценности будут совпадать, другие будут противоположны. В этом смысле переговоры проникают буквально во все, что мы делаем. Мы имеем здесь дело с процессом переговоров, а не с тем, о чем вы уже договорились.

Часто происходят переговоры по поводу недостающих ресурсов. Ключевое умение в переговорах — это согласование результатов: увязать их друг с другом таким образом, чтобы каждый участник переговоров получил то, что он хочет (хотя это может и не совпадать с его требованиями в начале переговоров). Предположение заключается в том, что наилучший способ достичь своих целей — это гарантировать, что каждый участник тоже достигнет своих целей.

Противоположностью согласования результатов является манипулирование, при котором желания других людей не учитываются вовсе. Четыре дракона подстерегают тех, кто практикует манипулирование: угрызения совести, обида, взаимное обвинение и месть. Когда вы проводите переговоры, стремясь согласовать результаты, остальные участники становятся вашими союзниками, а не оппонентами. Если переговоры могут быть помещены в рамку решения союзниками общей проблемы, то это уже частичное решение проблемы. Согласование — это поиск области пересечения интересов и результатов.




Отделите людей от проблемы. Стоит помнить о том, что в большинстве переговоров участвуют люди, с которыми вы поддерживаете или хотите поддерживать хорошие отношения. Договариваетесь ли вы о продаже, окладе или отпуске, если вы получите то, что хотите, за счет других или они подумают, что вы упорно гнете свою линию, то вы рискуете утратить доверие, которое может быть гораздо ценнее с точки зрения долговременных результатов, чем успех на данных переговорах.

Вы вступаете в переговоры, потому что ваши результаты отличаются друг от друга. Вам следует изучить эти различия, потому что они указывают на те области, в которых вы можете осуществить взаимовыгодные сделки. Интересы, которые конфликтуют на одном уровне, могут быть разрешены, если вы сможете найти способы получения каждой стороной своего результата на более высоком уровне. Именно здесь деление вверх позволит вам найти и воспользоваться альтернативными результатами более высокого уровня. Первоначальный результат — это лишь один способ достижения результата более высокого уровня.

Например, в переговорах относительно оклада (первоначальный результат) увеличение дохода является лишь одним из путей повышения уровня жизни (результат более высокого уровня). Могут существовать другие пути повышения уровня жизни: если увеличение оклада невозможно, — увеличение длительности отпуска или более гибкое рабочее расписание, например. Деление вверх пробрасывает мосты между различными интересами.

Люди могут желать одного и того же по различным причинам. Например, представьте себе двух людей, спорящих из-за тыквы. Они оба хотят ее получить. Однако, когда они объяснят точно, зачем она им нужна, вы обнаружите, что один из них хочет приобрести ее, чтобы испечь пирог, а другому нужна корка от тыквы, чтобы изготовить маску в канун Дня всех святых. На самом деле им нужны разные части тыквы. Многие конфликты исчезают, если их проанализировать таким способом. Это небольшой пример, но вообразите, сколько различных возможностей существует в любом явном разногласии.

Если вы зашли в тупик и человек отказывается рассматривать другие шаги, вы можете задать вопрос: *«Что должно*

*произойти такое, чтобы это перестало быть проблемой?»,* или *«При каких обстоятельствах вы были бы готовы продолжить переговоры?».* Это — творческое применение рамки «как будто», и ответ часто помогает вырваться из безвыходного положения. Вы просто просите человека, который поставил преграду, подумать о том, как ее обойти.

Прежде чем начать, определите свои ограничения. Если вы начинаете договариваться с самим собой в то время, как вам необходимо вести переговоры с кем-то другим, то это сбивает с толку и разрушает планы. Вам необходимо то, что Роджер Фишер и Уильям Юри в своей удивительной книге о переговорах «Путь к согласию, или Переговоры без поражения» назвали НАОС (Наилучшая Альтернатива Обсуждаемому Соглашению). Что вы будете делать, если, несмотря на усилия обеих сторон, вы не сможете добиться соглашения? Наличие разумной НАОС дает вам больше средств для достижения целей в переговорах и большую защищенность.

Сосредоточьте свое внимание на интересах и намерениях, а не на поведении. Легко оказаться втянутым в позицию победителя, осуждающего поведение других, но на самом деле никто не побеждает в ситуациях такого рода.

Разумное и длительное согласие будет включать общность и экологию интересов. Взаимно удовлетворяющее решение будет основываться на согласовании интересов, на модели «победитель — победитель», а не на модели «победитель — побежденный». Таким образом, важна проблема, а не люди; намерения — это не поведение, интересы участников — это не их позиции.

Весьма важным является также иметь процедуру подтверждения, не зависящую от участвующих сторон. Если переговоры помещены в рамку совместного поиска решения, то ими будут руководить принципы, а не давление. Уступайте только принципам, а не давлению.

Существует несколько специальных идей, которые следует держать в голове во время переговоров. Не делайте немедленное контрпредложение сразу после того, как представители другой стороны сделали свое предложение. Это именно то время, когда они менее всего заинтересованы в ваших заявлениях. Обсудите сначала их предложение. Если вы не согласны, обоснуйте сначала причины. Высказывать несогласие немедленно — это замечательный способ заставить собеседника пропустить мимо ушей несколько ваших следующих предложений.

Люди, успешно ведущие переговоры, как правило, задают много вопросов. «Я уже ответил на три ваших вопроса, те-

перь ответьте на несколько моих...». Вопросы дают вам время подумать, и они представляют собой альтернативу выражению несогласия. Гораздо лучше дать возможность другому человеку увидеть слабость его позиции, задавая ему вопросы о ней, а не делая утверждения об этой слабости в том виде, в каком вы ее воспринимаете

Хорошие коммуникаторы также явно обозначают свои вопросы: Они говорят примерно следующее: «Могу ли я задать вам вопрос об этом?». Тем самым они фокусируют внимание собрания на ответе и делают трудным для человека, который уже согласился отвечать, ускользнуть от ответа.

Может показаться, что чем больше доводов вы приводите в подкрепление своей точки зрения, тем лучше. Кажется, что фразы типа «вес аргумента» предполагают, что было бы неплохо нагружать аргументами свою чашу весов до тех пор, пока она не перевесит. На самом деле верно обратное. Чем меньше причин вы приводите, тем лучше, потому что прочность цепи в целом определяется прочностью ее самого слабого звена. Слабый аргумент разбавляет сильный, и если вы втянуты в защиту этого аргумента, то вы стоите на непрочном основании. Остерегайтесь людей, которые говорят: «Это ваш единственный аргумент?». Если это хороший аргумент, ответьте: «Да». Не увлекайтесь поиском нового, безусловно более слабого аргумента. Продолжением может быть: «И это все?». Если вы попадетесь на эту удочку, то отдадите инициативу другой стороне. Как бы то ни было, если переговоры помещены в рамку совместного поиска решения, то такой казус не произойдет.

Наконец, вы можете использовать рамку «как будто» и сыграть роль придиры, чтобы подвергнуть соглашение испытанию («Нет, на самом деле я не думаю, что это будет работать, слишком это все неубедительно...»). Если остальные согласятся с вами, то это значит, что над соглашением еще следует поработать. Если же они возразят, то все нормально.

***Переговоры.***

А) *Перед переговорами:*

Установите свою НАОС и свои ограничения в переговорах.

Б) *Во время переговоров:*

1. Установите раппорт.

2. Четко определите свой результат и его подтверждение. Выясните результаты других участников вместе с их подтверждениями.

3. Поместите переговоры в рамку совместного поиска решения.

4. Определите наиболее важные исходы и добейтесь согласия в самой широкой рамке. Согласуйте результаты, проведите, если необходимо, деление вверх, чтобы найти общий результат. Проверьте конгруэнтное согласие всех участников в отношении этого общего результата.

5. Разбейте результат на части, чтобы найти области наибольшего и наименьшего согласия.

6. Начав с самых легких областей, продвигайтесь к согласию, используя следующие техники разрешения конфликтов:

| | |
|---|---|
| Переговоры сбиваются с курса... | Замечание об уместности. |
| Конфликтующие результаты... | Деление вверх и вниз к общему результату. |
| Неопределенность... | Воспроизведение. |
| Недостаток информации... | «Как будто» и метамодель. |
| Тупики... | Что должно произойти? |

Воспроизведение, как и согласие, достигается в каждой области и завершается в наиболее трудной из них.

В) *Завершая переговоры:*

1. Рамка воспроизведения.

2. Подвергните соглашение испытанию и проверьте конгруэнтность.

3. Присоединение к будущему.

4. Запишите соглашение. Все участники должны иметь подписанные копии.

***Ответы*** **(к стр. 176):**

1. Чай и кофе — напитки.
2. Рожь и кофе — товарные культуры.
3. Клиника и кофе — слова, начинающиеся с буквы «к».
4. Наркотики и кофе — возбуждающие средства.
5. Толокнянка и кофе — мочегонные средства.

# ГЛАВА 8

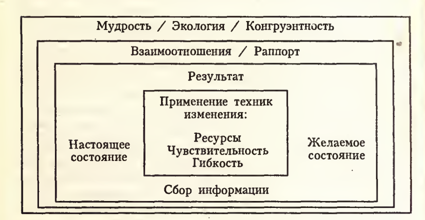
## ПСИХОТЕРАПИЯ

Первые модели НЛП вышли из психотерапии. Хотя НЛП не ограничивается психотерапией, исторически сложилось так, что Джон и Ричард имели доступ к выдающимся психотерапевтам в то время, когда начинали заниматься моделированием. Первый том «Структуры магии» описывает, как мы порой ограничиваем свой мир тем, как мы используем язык, и как применять метамодель, чтобы преодолевать эти ограничения. Второй том «Структуры магии» развивает тему репрезентативных систем и семейной терапии. Отталкиваясь от этой основы, НЛП разработало ряд мощных психотерапевтических техник, и в этой главе мы познакомимся с тремя наиболее важными из них: *излечение фобии, взмах и разрешение внутренних конфликтов*. Кроме того, будет предложено небольшое руководство, касающееся того, в каких случаях эти техники лучше всего использовать.

Общая рамка для всех этих техник заключается в том, чтобы применять их мудро, с должным вниманием относясь к взаимосвязи человека с другими людьми и к его собственному внутреннему равновесию. Цель НЛП — предлагать больше возможностей, а не отбирать какие-то из них.

Деятельность любого терапевта, помогающего другим людям совершать изменения в своей жизни, имеет два существенных аспекта. Первый из них — взаимоотношения. Установите и поддерживайте раппорт, чтобы создать атмосферу доверия. Второй аспект — конгруэнтность. Вам необходимо быть полностью конгруэнтными относительно того, что вы делаете, помогая другому человеку; неконгруэнтность с вашей стороны сделает ваше общение неоднозначным и снизит эффективность процесса изменения. Это означает, что вам следует действовать так, как будто вы верите, что данная техника сработает. Взаимоотношения и конгруэнтность находятся на более высоком логическом уровне, чем любая техника, которую вы будете при-

менять на их фоне. Используйте рамку результата, чтобы собрать информацию о настоящем состоянии, желаемом состоянии и о ресурсах, необходимых для того, чтобы совершить переход от первого ко второму. Во время использования рамки результата будьте внимательны к тому, что вы видите, слышите и ощущаете, и приготовьтесь реагировать на изменяющееся беспокойство клиента. Применяйте техники только в пределах этих рамок. Техники — это фиксированные инструменты. Будьте готовы варьировать их или отказаться от них и использовать другие для достижения результата.




## ИЗМЕНЕНИЯ ПЕРВОГО ПОРЯДКА

Вот один из способов понимания того, в каких ситуациях следует применять эти техники. Простейший случай: вы хотите добиться единственного результата — изменить состояние или реакцию в данной ситуации. Это называется изменением первого порядка. Например, вы можете обнаружить, что всегда начинаете сердиться в присутствии конкретного человека или начинаете испытывать дискомфорт всякий раз, когда сталкиваетесь с кем-то на работе. Еще один пример: боязнь сцены, когда публичное выступление «заставляет» вас нервничать и чувствовать себя не в своей тарелке.

Здесь полезно начать с простого изменения рамки, рассматривая те ситуации, когда эта реакция была бы полезной, и обращая внимание на то, что она могла бы еще означать. В таких ситуациях оказываются уместными также техники якорения.

Разрушение и построение цепочки якорей помогут вам перенести ресурсы из других контекстов. Исходное поведение или состояние было закреплено якорем, так что вы для изменения проблемного состояния используете тот же самый процесс, который использовался и при его создании. Генератор нового поведения и мысленная репетиция хорошо работают и в том случае, если вы нуждаетесь в новом умении или поведении.

Иногда эти техники якорения не будут работать из-за того, что у человека возникает непреодолимая реакция на объект или ситуацию. События прошлого могут создавать затруднения при выборе реакции в настоящем. Изменение личностной истории может тоже не работать из-за существования травмирующего события в прошлом опыте, о котором трудно даже подумать, не испытав при этом неприятных ощущений. Это событие может создать фобию: предмет или ситуация вызывает внезапное паническое состояние, потому что он ассоциируется с прошлой травмой. Фобии могут принимать самые разнообразные формы: боязнь пауков или открытых пространств, страх перед полетами и т. д. Какой бы ни была причина, реакцией является подавляющее беспокойство. Традиционными методами фобия может лечиться в течение многих лет, в НЛП же есть техника, с помощью которой фобия может быть устранена за один сеанс. Иногда ее называют визуально-кинестетической (или просто ВК) диссоциацией. Не забудьте перечитать снова предостерегающее замечание о якорях в конце главы, прежде чем упражняться в применении этих техник.

## ИЗЛЕЧЕНИЕ ФОБИИ

Вы можете испытывать ощущение только в настоящий момент. Любое неприятное ощущение от воспоминания может возникать только благодаря тому, как вы его воспроизводите. Вы чувствовали себя плохо в прошлом. И одного раза достаточно.

Самый простой способ снова пережить неприятные ощущения от прошлого события заключается в том, чтобы вспомнить его в виде ассоциированной картинки. Вы должны быть там, глядя на все, что вас окружало, своими собственными глазами и переживая те ощущения вновь. Воспоминание ситуации с диссоциированием от нее, когда вы смотрите на себя в той ситуации со стороны, ослабляет ощущения в настоящем.

Именно диссоциирование позволит вам сглаживать неприятные ощущения, связанные с прошлыми событиями, так что вы

сможете просто смотреть на них отстраненно. Если вы хотите поработать с собственной фобией или каким-то очень неприятным воспоминанием, то лучше было бы, если бы ваш друг или коллега помог вам пройти через следующие шаги (данная техника описана с точки зрения руководителя или терапевта):

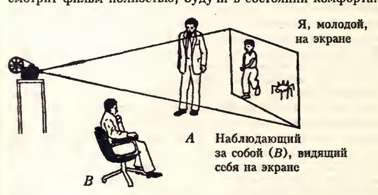
1. Ваш клиент собирается в трудное путешествие в свое прошлое, поэтому установите сильный якорь на состояние безопасности. Вы можете либо поставить якорь на состояние *здесь и сейчас*, либо попросить клиента подумать ассоциированно о прошлом опыте, когда он чувствовал себя в безопасности. Пусть он увидит всю сцену, услышит звуки и ощутит спокойствие и уверенность. Закрепите эту уверенность кинестетическим якорем, прикосновением. Убедитесь в том, что ваше прикосновение возвращает клиенту ощущение уверенности. Удерживая руку на якоре, вы буквально вступаете в соприкосновение с ощущениями клиента. Вы можете удерживать якорь постоянно или пользоваться им по мере необходимости.

2. Попросите клиента вообразить себя находящимся в кино или смотрящим телевизор с неподвижным, застывшим изображением на экране. Когда это будет сделано, попросите его мысленно выплыть из своего тела, чтобы увидеть себя, смотрящего на экран, со стороны.

3. Пусть клиент начинает возвращаться назад по своей временной линии к тому неприятному событию или к самому первому случаю, положившему начало фобии. Если ему нелегко найти первый случай, остановитесь на самом раннем из вспоминаемых. Пусть клиент «просмотрит фильм» об этом неприятном событии, начиная с того момента, когда он был еще в безопасности перед случившимся, и заканчивая тем кадром, когда опасность уже миновала и он снова оказался в безопасности. Чтобы описать это действие, потребовалось лишь одно предложение, но понадобится некоторое время, чтобы выполнить его в действительности. Клиент будет видеть действие в состоянии двойной диссоциации, наблюдая себя, который смотрит на себя более молодого, переживающего то событие на экране. Двойная диссоциация поддерживает необходимую эмоциональную отстраненность. Из этой позиции, обозначенной на рисунке буквой *A*, клиент наблюдает свою собственную физиологию в позиции *B*, в то время как тот смотрит на экран. Если физиология самого клиента в позиции *A*, которую контролируете вы, или физиология в позиции *B*, которую наблюдает сам клиент, начинает указывать на возвращение фобического состояния, попросите его немедленно затем-

нить экран. Попросите его снова начать просмотр фильма, предложив ему изменить субмодальности картинки на экране, например, сделать ее более темной, маленькой и отдалить от себя, чтобы уменьшить силу негативных ощущений. Вот все, что нужно сделать, чтобы войти в согласие со своим собственным переживанием.

Это займет некоторое время и потребует вашего обостренного внимания. Привлеките всю вашу креативность и гибкость, чтобы оказать помощь клиенту, руководствуясь этим основным процессом. Вам потребуется быть точным в выборе языка, проводя клиента через переживание, предлагая ему *здесь и сейчас увидеть самого себя там*, наблюдающим за *самим собой более молодым на картинке в той ситуации*. Если в какой-то момент клиент снова провалится в ощущение страха, вернитесь в состояние *здесь и сейчас*, восстановите комфортный якорь и начните сначала (конечно, лишь в том случае, если клиент сам того хочет). Вам, возможно, понадобится снова успокоить клиента примерно следующими словами: «Вы сейчас в безопасности здесь, и просто притворяетесь, что смотрите фильм». Этот этап будет завершен, когда клиент просмотрит фильм полностью, будучи в состоянии комфорта.




4. Когда фильм закончится, поздравьте клиента с тем, что ему в первый раз удалось пережить это, не проваливаясь в те старые негативные ощущения, и теперь пусть он опять вернется в свое тело (на рисунке из позиции *A* в позицию *B*). При этом происходит интеграция позиции отстраненного наблюдателя *A* с самим собой в позиции *B*.

5. Теперь клиент воображает себя переходящим на экран, чтобы передать более молодому самому себе ту поддержку

и одобрение, в которых тот нуждается. Он может успокоить себя молодого словами: «Я из твоего будущего, я знаю, что ты переживешь это, и все будет хорошо. И тебе никогда не придется переживать это снова». Человек из *сегодня*, обладающий большими ресурсами, силой и знаниями, может справиться с тем инцидентом. Если в исходном событии присутствовала настоящая опасность, было бы вполне нормальным сохранять некоторое беспокойство о нем. Например, если фобия относится к змеям, то было бы полезно сохранить здоровую осторожность при обращении с ними, а полное устранение страха было бы вредным, и он мог бы восстановиться.

6. Когда «я, молодой» обретает ту же уверенность и спокойствие, предложите клиенту перенести себя молодого с экрана и принять его обратно в свое тело, и затем некоторое время посидеть спокойно с закрытыми глазами, предоставив возможность процессам интеграции завершить глубокие изменения, происходящие внутри клиента.

7. Присоединение к будущему. Предложите клиенту представить себе будущую ситуацию, в которой он мог бы ожидать появление страха. Это может вызвать легкое беспокойство, но не первоначальный непреодолимый страх. Все мы взваливаем себе на плечи и несем по жизни груз прошлых страхов и ограничений. Облегчение этого груза — вот лучший подарок, который вы можете преподнести себе и другим.

В некотором смысле фобия является достижением, сильной обусловленной реакцией, закрепившейся, как правило, после единственного переживания. Люди никогда не забывают проявлять фобические реакции. Ближе всего к «хорошей фобии» оказывается «любовь с первого взгляда». Было бы неплохо дарить себе и другим хорошие фобии. Как получается, что человек может научиться устойчиво и обусловленно впадать в страх при виде пауков и не способен столь же устойчиво испытывать приятные ощущения при виде лица любимого человека?

Семейные пары могут распадаться и в действительности распадаются из-за того, что один или оба партнера неосознанно занимаются «излечением фобии» со своими приятными ощущениями, диссоциируясь от приятных ситуаций и ассоциируясь с неприятными.

*Взмах*, о котором пойдет речь в следующем параграфе, является мощной техникой, использующей критические субмодальные изменения. Он работает со специфическими поведениями, от которых вы хотели бы избавиться, или реакциями, которые вы не хотели бы воспроизводить. Эту технику

хорошо применять в работе с нежелательными привычками. Взмах изменяет проблемное состояние или поведение, предлагая вам новое направление. Он не просто заменяет одно поведение другим, он производит порождающее изменение.

## ВЗМАХ

1. Прежде всего определите то конкретное поведение, которое вы хотите изменить. Примерами такого поведения могут быть обкусывание ногтей, переедание или курение. Вы можете также взять определенную ситуацию, в которой вы хотели бы реагировать более разумно, возможно, имея дело с конкретным человеком.

2. Отнеситесь к этому ограничению как к достижению. Как вы узнаете, когда следует запускать проблемное поведение? Какие конкретно стимулы вызывают его? Вообразите себе, что вам необходимо научить кого-нибудь этому ограничению. Что ему необходимо было бы делать, с чего начать? Всегда должен существовать вполне определенный и конкретный стимул, который запускает эту реакцию. Если этот стимул является внутренним, возникающим в вашем мышлении, сделайте из него образ именно так, как вы его переживаете. Если это внешний стимул, нарисуйте его в точности таким, каким он появляется: ассоциированную картинку. Например, стимулом для грызения ногтей может быть вид вашей руки, приближающейся ко рту.

(Взмах легче всего проводить с визуальными образами, хотя можно осуществить его и в аудиальной и кинестетической системах, работая с субмодальностями этих систем.)

3. Идентифицируйте по крайней мере две визуальные субмодальности запускающей картинки, которые изменяют вашу реакцию на нее. Обычно хорошо работают размер и яркость. Для большинства людей увеличение размера и яркости образа усиливает его воздействие. Тем не менее, могут существовать другие, не менее эффективные субмодальности. Испытайте эти две субмодальности на другом образе, чтобы убедиться, что они создают желаемый эффект. Это должны быть такие субмодальности, которые вы можете плавно переводить из одного состояния в другое.

Прервите это состояние, подумав на минуту о чем-нибудь другом, прежде чем продолжить.

4. Далее, подумайте о том, каким бы вы хотели стать (человеком, который реагировал бы уже по-другому и не имел бы

этих ограничений). Каким бы вы увидели себя, если бы уже совершили желаемое изменение? У вас появилось бы больше возможностей, вы приобрели бы новые способности, вы стали бы ближе к той личности, которой вы хотите быть. Это должен быть ваш собственный образ, обладающий желаемыми качествами, а не какое-то конкретное поведение. Картинка должна быть диссоциированной, чтобы мотивировать и привлекать к себе. Ассоциированная картинка даст вам ощущение, что изменение в вас уже произошло, и, следовательно, не будет мотивировать вас.

Убедитесь в том, что новый «я-образ» является экологическим, что он согласуется с вашей личностью, вашим окружением и отношениями с другими людьми. Возможно, вам понадобится сделать некоторые регулировки этого образа.

Подумайте о тех ресурсах, которыми будет обладать этот «я-образ». Он будет нуждаться в ресурсах при осуществлении намерения старого поведения. Убедитесь, что этот образ уравновешенный, правдоподобный и не связан тесно ни с какой конкретной ситуацией. Убедитесь также, что этот образ является достаточно притягивающим и что он производит значительные сдвиги к более позитивному состоянию.

Теперь прервите состояние и подумайте о чем-нибудь другом.

5. Возьмите картинку-стимул и сделайте ее большой и яркой, если размер и яркость оказались критическими субмодальностями. В углу этой картинки поместите маленькую темную фотографию нового «я-образа». Теперь возьмите большой и яркий образ ограничения и *очень быстро* превратите его в маленький и темный, в то время как новый «я-образ» пусть станет большим и ярким. Скорость является здесь существенным моментом. Убедитесь в том, что стирание старого образа и рост нового происходят одновременно. Может оказаться полезным, если вы вообразите или на самом деле произнесете звук, изображающий этот процесс: «Фить!» И пусть этот звук отражает то возбуждение, которое вы испытываете относительно превращения в новый «я-образ». Очистите экран. Повторите это пять раз *быстро*.

Мозг работает быстро. Случалось ли вам когда-нибудь описывать человеку какой-то процесс и замечать, что он выполняет его по мере вашего описания? Вы совершенно правы. Он делал это. (Подумайте о своей входной двери... но пока не входите!)

Ненадолго очищайте экран после каждого взмаха, глядя на что-нибудь другое. «Обратный взмах» будет зачеркивать прямой взмах. Убедитесь в том, что вы купили билет только

в один конец. Если взмах не работает после пяти повторений, не упорствуйте. Возьмите на вооружение свою креативность. Может быть, следует подобрать другие критические субмодальности, или желаемый «я-образ» является недостаточно притягательным. Это обязательно должно сработать. Кто в своем правом полушарии сможет сохранять проблемное поведение перед лицом столь заманчивых новых возможностей?

6. Когда вы выполните предыдущие шаги, испытайте результат присоединением к будущему. Подумайте о стимуле. Вызывает ли он ту же самую реакцию? В следующий раз, когда вы окажетесь в такой ситуации, наблюдайте за новой реакцией. Техники НЛП, как и сам мозг, работают быстро и эффективно. Мы эффективно *взмахиваем* себя во всякого рода беспокойства, сами того не замечая. Теперь мы сможем сознательно использовать тот же самый процесс для продвижения к чему-то более привлекательному. Эти техники продемонстрируют вам, как можно быстро внести изменения без напряжения и боли.

## ИЗМЕНЕНИЯ ВТОРОГО ПОРЯДКА

Изменения второго порядка — это изменения, которые включают в себя множественные результаты и затрагивают вторичную выгоду. Вероятно, любая терапия несет в себе изменения второго порядка, так как новый ресурс или реакция должны быть поддержаны определенным ростом и ребалансировкой всей личности в целом. Изменение первого порядка — это изменение ограниченного характера, которое само о себе заботится, либо оно настолько незначительно, что его можно игнорировать.

Название «изменения второго порядка» лучше использовать для описания тех случаев, когда вторичный результат (или намерение) оказывается настолько сильным, что блокирует продвижение к основному желаемому результату. Хорошей техникой для работы со вторичными результатами является шестишаговый рефрейминг.

## ВНУТРЕННИЙ КОНФЛИКТ

Если различные идеи вступают в конфликт между собой, то искусство ведения переговоров может быть применено к различным частям нашей личности. Разрешение проблемы заклю-

чается в достижении баланса в настоящем, который должен быть, по крайней мере, столь же устойчив, как и прежний.

Поскольку баланс является динамическим, а не статическим, то конфликты развиваются между различными частями нашей личности, которые олицетворяют собой разные ценности, убеждения и способности. Вы можете стремиться к несовместимым переживаниям. Может быть, вам знакомы ситуации, когда вы были прерваны другой частью с конфликтующими требованиями. Если же вы уступаете ей, тогда первая часть начинает доставлять вам беспокойство.

Развязка зачастую сводится к тому, что вы не занимаетесь ни тем, ни другим. В то время как вы отдыхаете, другая часть вдруг начинает вызывать в вашем воображении яркие образы всей той работы, которую вам предстоит сделать. Если же вы работаете, то единственным вашим желанием оказывается расслабиться и отдохнуть. Если конфликт подобного рода вам знаком и угнетает оба процесса, то пришло время установить перемирие.

***Разрешение внутренних конфликтов.***

1. *Отчетливо идентифицируйте и отделите части друг от друга.* Будет казаться, что они выдвигают конфликтующие требования. Например, одна часть может требовать свободы и досуга, а другая — гарантии устойчивого дохода. Или же одна может быть очень аккуратной в обращении с деньгами, другая — расточительной. Одна часть может быть чрезмерно озабоченной тем, чтобы помогать близким людям, в то время как другая возмущается выдвигаемыми ими требованиями. Каждая часть будет высказывать негативные оценочные суждения о другой части. Некоторые части строятся на ценностных ориентациях родителей, и им может оказаться трудно сосуществовать с теми частями, которые вы построили, опираясь на свой собственный жизненный опыт. И у каждой части есть своя ценность.

2. *Получите ясную репрезентацию каждой части.* Если это две части, вы можете поместить их по одной на каждой руке или посадить близ себя на стульях. Получите полную визуальную, кинестетическую и аудиальную репрезентацию каждой части. Как они выглядят? Что они чувствуют? Как звучит их голос? Есть ли какие-нибудь слова или фразы, которыми можно было бы охарактеризовать их?

Пусть обе части исследуют вашу временную линию, настоящее и будущее, и определят себя, свою историю и направленность.

3. *Выясните намерения каждой части.* Учтите, что каждая из них имеет позитивные намерения. Поднимайтесь вверх настолько, насколько вам необходимо для того, чтобы части могли прийти к соглашению относительно разделяемого результата. Возможно, обе согласятся относительно поддержания вашего благополучия, но обе должны прийти к соглашению. Начните переговоры так, как будто вы имеете дело с двумя реальными людьми. Если же между частями наблюдается серьезное разногласие, единственным разделяемым результатом может оказаться сохранение жизни личности в целом.

4. *Переговоры.* Какие ресурсы каждой части могли бы оказаться полезными другой части для реализации ее интересов? Чем можно обменяться? На чем они могли бы скооперироваться? Что каждая из них хочет от своей соперницы, чтобы получить удовлетворение? Конфликт между ними становится для них преградой на пути к реализации их намерений. Попросите каждую часть подать сигнал в том случае, если ей будет что-то необходимо, например, время, разрешение, внимание или признательность.

5. Спросите каждую часть, *хочет ли она объединиться с другой частью для решения их совместных проблем.* Действительное их слияние не имеет никакого значения. Для частей может оказаться более полезным держаться порознь (если можно так выразиться). Но, если они все же захотят интегрироваться, предложите им слиться физически в вашем теле тем способом, который вы посчитаете правильным. Если части располагались у вас на руках, слейте их вместе визуально, помогая себе соединением рук. Затем создайте картинку, звук и ощущение новой интегрированной части и примите ее в себя настолько быстро, насколько посчитаете нужным. Посидите некоторое время спокойно, чтобы оценить изменение. Возможно, эта новая часть захочет пересмотреть вашу временную линию, изменив взгляд на прошлые события и переживания в свете нового знания и понимания.

Во время этих переговоров могут всплыть на поверхность и другие части. Чем глубже конфликт, тем более вероятно, что это произойдет. И все они могут захотеть присоединиться к переговорам. Вирджиния Сатир обычно в таких случаях организовывала «группировки частей», в них различные люди изображали различные части клиента, который руководил разыгрываемой драмой.

Переговоры между частями являются мощным инструментом разрешения конфликтов, затрагивающих самые глубокие

8 Заказ 1408

уровни. На самом деле вы можете никогда не избавиться от конфликтов. В разумных пределах это здравое и необходимое предварительное мероприятие для восстановления равновесия. Богатство и удивительность человеческого существа исходит из разнообразия, а зрелость и счастье — из равновесия и кооперации между различными аспектами вашей личности.

## ГЛАВА 9

### ПЕРВЫЕ МОДЕЛИ

Джон и Ричард встретились и подружились в Калифорнийском университете в Санта-Крузе в 1972 году. Джон был ассистентом профессора лингвистики, а Ричард учился на последнем курсе колледжа.

Ричард увлекался гештальт-терапией. Он тщательно изучал работы Фрица Перлза и сделал несколько видеозаписей для своего друга Боба Шпитцера, у которого было собственное издательство научной и поведенческой литературы. Эти записи позднее привели к написанию книги «Терапия глазами очевидца».

У Боба Шпитцера было имение недалеко от Санта-Круза, и он иногда сдавал его своим друзьям. Тогда же в тех местах жил Грегори Бэйтсон, и Ричард поселился в доме, который находился буквально в двух шагах от Бэйтсона.

Ричард начал вести недельные гештальт-группы встреч, беря с участника 5 долларов за вечер. Он восстановил контакт с Джоном Гриндером, который нашел эти встречи достаточно интересными, чтобы их посещать.

Когда Джон пришел, он был заинтригован. Ричард знал, что он может успешно вести гештальт-группы, но он хотел знать точно, как он это делает и какие паттерны оказываются эффективными. Существует огромная разница между мастерством и точным знанием того, как вы достигаете успеха. Джон и Ричард занялись этим. Ричард показывал Джону, как он осуществлял гештальт-терапию, а Джон должен был объяснить Ричарду, в чем же заключалось то, что тот делает. Затем Джон шел в понедельник на вечернюю группу и моделировал Ричарда.

Джон учился очень быстро. Ему понадобилось два месяца, чтобы вскрыть паттерны и научиться работать, как Ричард. Он делал то, что они называли «повторяющимися чудесами», когда с участниками группы Джона в среду происходили те же самые чудесные изменения, которые происходили в понедельник в группе Ричарда.

Позже Ричард получил работу, заключавшуюся в наблюдении и видеосъемке месячной тренинговой программы, которую Вирджиния Сатир проводила в Канаде для семейных терапевтов. Ричард прежде уже встречался с Вирджинией, и у них были дружеские отношения. На протяжении всей программы он работал в изолированной небольшой комнатушке для записи, и лишь микрофоны связывали его с семинарской комнатой; у него были раздельные наушники, и он мог одним ухом следить за уровнем записи, а другим — слушать записи «Пинк Флойд». В последнюю неделю Вирджиния устроила обсуждение и спросила участников, как они поступят в построенной ею ситуации, используя тот материал, которому она их учила. Слушатели были озадачены. Ричард стремительно возник из своей комнатушки и успешно справился с проблемой. Вирджиния сказала: «Совершенно верно». Ричард оказался в странной ситуации: он знал о терапевтических паттернах Вирджинии больше, чем любой другой участник, вовсе не пытаясь сознательно выучить их. Джон смоделировал некоторые паттерны Вирджинии Сатир, наблюдая за Ричардом, и сделал их явными и осознанными. Их умение совершенствовалось. На этот раз «прорыв» осуществился всего за три недели вместо двух месяцев.

Теперь у них было двойное описание эффективной терапии, две взаимно дополняющие и контрастирующие модели: Вирджиния Сатир и Фриц Перлз. Тот факт, что у них были совершенно различные характеры и они не смогли бы дружелюбно сосуществовать в одной комнате, делал их особенно ценными экземплярами. Общие терапевтические паттерны, существовавшие и у того, и у другого, становились еще более явными, благодаря столь сильному различию их индивидуальных стилей.

## МОДЕЛИРОВАНИЕ

Таким образом, моделирование лежит у самых истоков НЛП. НЛП — это изучение мастерства, а моделирование — это процесс, который делает мастерство осознаваемым. Каковы паттерны успешных людей? Как они достигают своих результатов? Что в их действиях отличает их от людей неуспешных? В чем заключается та разница, которая создает различие? Ответы на эти вопросы породили все техники, связанные с НЛП.

Объяснения того, *почему* некоторые люди превосходят других, обычно содержат в себе ссылку на врожденный талант. НЛП оставляет в стороне такого рода объяснения, показывая,

*как* вы можете овладеть мастерством настолько быстро, насколько это возможно. НЛП моделирует возможное, на самом деле реальные люди сделали это.

В полном процессе моделирования выделяются три фазы. Первая включает в себя наблюдение за моделируемым человеком в то время, когда он осуществляет интересующее вас поведение. В течение этой фазы вы воображаете себя на месте этого человека, используя умение входить во вторую позицию, и делаете то же самое, что и он, до тех пор, пока не получите приблизительно такой же результат. Вы фокусируетесь на том, *что* он делает (поведение и физиология), *как* он это делает (внутренние стратегии мышления) и *зачем* он это делает (подкрепляющие убеждения и предположения). *Что* — вы можете наблюдать непосредственно. *Как* и *зачем* — вы узнаете, задав соответствующие вопросы.

Во второй фазе вы систематически *исключаете* элементы смоделированного поведения, чтобы обнаружить то, что приводит к различию. Если вы что-то отбросили и это привело лишь к небольшому изменению, значит, этот элемент не является необходимым. Если же вы отбросили какой-то элемент, и он вызвал изменение результата, который вы получаете,— значит, это существенная часть данной модели. На этой фазе вы очищаете модель и начинаете понимать ее сознательно. Такое исключение составляет прямую противоположность традиционному процессу обучения, которое утверждает: добавляй кусочки по очереди до тех пор, пока не сложишь из них целое. Однако этим способом вам трудно узнать, что является существенным: все подходит. Моделирование, представляющее собой основу ускоренного обучения, сначала получает все элементы сразу, а затем вычитает, чтобы найти те, которые являются существенными.

Третья (и заключительная) фаза — это разработка способа, как обучить этому умению других. Хороший учитель способен так манипулировать контекстом, чтобы его ученики сами учились тому, как достигать результата.

Модели должны быть простыми и проверяемыми. Вы не обязаны знать, почему они работают, так же как вы не обязаны знать, как работает автомобиль, для того чтобы управлять им. Если вы заблудились в лабиринте человеческого поведения, то вам нужна карта, чтобы найти выход, а не психологический анализ того, почему вы хотите найти этот выход.

Моделирование в любой области дает не только результаты и техники, но и дополнительные инструменты для моделирова-

ния. НЛП является генеративным, потому что его результаты могут быть использованы для того, чтобы сделать его еще более эффективным. Вы сможете смоделировать свои собственные состояния креативности, ресурсные состояния и тем самым обеспечить себе возможность входить в них по собственному желанию. А имея в распоряжении больше ресурсов и креативности, вы сможете стать еще более ресурсным и креативным.

Если вы моделируете успешно, то вы получите тот же самый результат, что и ваша модель, и вам нет необходимости моделировать мастерство. Чтобы выяснить, как человек становится креативным или как он умудряется впасть в депрессию, вы задаете одни и те же ключевые вопросы: «Если бы я должен был стать тобой на некоторое время, что мне следовало бы сделать, чтобы думать и вести себя так же, как ты? Как ты создаешь свою модель мира?».

Каждый человек вносит свои собственные уникальные ресурсы и особенности личности в то, что он делает. Вы не можете стать еще одним Эйнштейном, Бетховеном или Эдисоном. Чтобы добиться того же и думать точно так же, как они, вам необходима их неповторимая физиология и личностный опыт. НЛП не заявляет, что каждый может стать Эйнштейном, однако оно утверждает, что каждый способен думать так, как думал Эйнштейн, и применять эти способы мышления по своему усмотрению в собственной жизни; делая это, можно приблизиться к полному расцвету собственной гениальности и своего собственного уникального проявления мастерства.

Итак, вы можете моделировать любое человеческое поведение, если вы можете работать с убеждениями, специфическими мыслительными процессами и физиологией, которая лежит в их основе.

## МЕТАОСОЗНАНИЕ

Прежде чем продолжить детальное исследование процесса моделирования, стоит напомнить, что мы лишь слегка прикасаемся к теме столь же неисчерпаемой, насколько неисчерпаемым является наш собственный потенциал.

***Убеждения.*** Убеждения, которые каждый из нас имеет по отношению к собственной личности, другим людям и миру в целом, оказывают значительное влияние на наш опыт. Благодаря эффекту «самооправдывающего пророчества», убеждения изменяют поведение. Они могут поддерживать одни наши

действия и препятствовать другим. Вот почему столь важным является моделирование убеждений.

Простейший способ моделировать убеждения людей с выдающимися способностями — задать им вопрос о том, *зачем* они делают то, что делают. Их ответы дадут вам богатый материал для исследования их убеждений и ценностей. История рассказывает о римском мальчике, который в течение нескольких часов наблюдал за странным молодым человеком, увлеченным своей работой. Наконец, мальчик спросил: «Синьор, почему вы стучите по этому камню?». Микеланджело повернулся к мальчику и ответил: «Потому что внутри этого камня спрятан ангел и он хочет выйти на свободу».

В общем случае убеждения принимают одну из следующих трех основных форм. Это могут быть убеждения о значении вещей. Например, если вы убеждены в том, что жизнь, в сущности, представляет собой конкурентную борьбу, результатом которой является смерть, то, скорее всего, ваш опыт будет сильно отличаться от того, который был бы у вас, если бы вы верили, что жизнь — это духовная школа, богатая разнообразными и поучительными уроками. Убеждения, кроме того, могут определять, что является причиной чего (причину и следствие), и давать начало тем правилам, руководствуясь которыми мы живем. Иначе говоря, это могут быть убеждения о том, что является важным для нас и что имеет наибольшее значение (ценности и критерии).

При моделировании убеждений желательно сосредоточиться на тех, которые более всего соответствуют интересующему вас конкретному умению. Вот несколько вопросов, помогающих выявить убеждения:

1. Зачем вы делаете то, что делаете?
2. Что это значит для вас?
3. Что случится, если вы не будете этого делать?
4. На что это похоже?
5. Что вдохновляет вас заниматься этим?

Как только вы выделили убеждения своей модели, вы можете начать экспериментировать с ними. Когда вы пройдете этап простого понимания и действительно примерите эти убеждения на себя, чтобы увидеть, насколько они подходят, то сможете обнаружить глубокие изменения. Вам удалось вызвать их, просто притворившись на время, будто эти убеждения верны, и обратив внимание на возникающие при этом изменения. Одно из глубинных убеждений Эйнштейна заключалось в том, что Вселенная дружественна по отношению к нам. Представь-

те себе, как по-новому вы могли бы взглянуть на мир, предположив, что это верно.

Какие новые поступки вы совершили бы, если бы верили в это?

Что бы вы делали по-другому?

На что еще вы оказались бы способны?

Если вы осознаете, что единственная вещь, отделяющая вас от вашей цели,— это убеждение, то вы можете начать адаптировать новое убеждение, просто начать действовать так, как будто оно верно.

***Физиология.*** Представьте себе на мгновение, что вы смотрите на крошечного ребенка. Он смотрит на вас широко открытыми глазами, и вы невольно улыбаетесь. Ребенок восторженно залопотал и улыбнулся в ответ на вашу улыбку. Подстраиваясь к вашей физиологии — в данном случае к вашей улыбке,— ребенок переживает нечто подобное тому удовольствию, которое испытываете вы при виде малыша. Это — явление, известное под названием *импринтинга*, когда дети начинают неосознанно копировать мимику, жесты и голоса окружающих их людей. Повторение движений, выражения лица и тона голоса других людей дает нам возможность воспроизводить их внутреннее состояние, что открывает нам доступ к новым эмоциональным ресурсам. Подумайте о человеке, которым восхищаетесь и которого уважаете. Представьте себе, как бы он сидел, читая эту книгу. Каким было бы его дыхание? Каким — выражение лица? Теперь на самом деле пересядьте так, чтобы ваша поза, дыхание и мимика стали похожими на те, которые вы только что представляли. Обратите внимание на появляющиеся при этом новые ощущения.

В некоторых случаях копирование физиологии является существенной частью процесса моделирования. Чтобы моделировать выдающегося лыжника, например, вам придется наблюдать его катание на лыжах до тех пор, пока вы не начнете двигаться точно так же, как он. Такое копирование позволит вам понять, что значит кататься так, как он; и, вероятно, у вас даже появится интуитивная догадка о том, что значит быть таким человеком или, по крайней мере, что значит «быть в его шкуре». Отражая в точности паттерны движений, позы и даже дыхания, вы начнете переживать те же внутренние ощущения, что и копируемый вами человек. И вы получите доступ к тем ресурсам, на открытие которых у него, быть может, ушли годы.

## СТРАТЕГИИ

Стратегии мышления представляют собой, вероятно, наименее очевидную часть процесса моделирования. По этой причине мы рассмотрим стратегии более подробно, прежде чем продолжим исследование других сторон моделирования.

Стратегии — это то, как вы организуете свое мышление и поведение для того, чтобы выполнить какое-то задание. Стратегии всегда имеют позитивную цель. Они могут быть включены или выключены убеждениями; чтобы добиться успеха в задании, вы должны верить, что можете его выполнить, в противном случае вы не сможете полностью положиться на себя. Вы должны также верить, что вы достойны того, чтобы выполнить его, и быть готовым сделать необходимые приготовления и упражнения. Третье: вы должны верить, что этим стоит заниматься. Задание должно вызывать ваш интерес или любопытство

Используемые нами стратегии являются частью наших перцептуальных фильтров, они определяют то, как мы воспринимаем мир.

Существует небольшая игра, которая красноречиво подтверждает этот момент. Прочитайте следующее предложение и посчитайте, сколько раз в нем вы увидите букву *«з»*: *«Паровоз тянул тяжелый груз и звонко стучал колесами».*

Легко? Интересная вещь заключается в том, что разные люди видят разное количество букв *«з»*, и все они убеждены в своей правоте. Просто каждый из них находится в своей собственной реальности. Большинство людей насчитывают 2 буквы *«з»* при первом чтении, но некоторые видят больше. Вспомните, если то, что вы делаете, не срабатывает, попробуйте что-нибудь другое. Фактически сделайте что-нибудь совершенно другое. Просмотрите все предложение буква за буквой от конца к началу. Сколько букв *«з»* вы осознали вначале и сколько осталось неосознанными?

Причина, по которой вы пропустили часть из них, вероятно, заключается в том, что вы проговаривали слова «про себя», полагаясь на звучание буквы *«з»*, чтобы убедиться в ее присутствии. В слове *«груз»* *«з»* звучит как *«с»*. Как только вы посмотрите на каждое слово в обратном порядке так, чтобы буквы не образовывали знакомое слово, вы сразу увидите все *«з»*. Мы спрашивали, сколько раз вы видели букву *«з»*, а не сколько раз вы ее слышали. Мир выглядит по-другому, когда вы изменяете стратегии.

## РЕЦЕПТ УСПЕХА

Чтобы понять, что такое стратегия, вспомним шеф-повара. Если вы пользуетесь его рецептом, то вы наверняка сможете приготовить так же хорошо, как и он. Стратегия — это успешный рецепт. Чтобы отлично приготовить вкусное блюдо, вам необходимо знать три основные вещи. Вы должны знать ингредиенты. Вы должны знать количество ингредиентов и их качество. И вам следует знать правильную последовательность операций. В приготовлении пирожного имеет большое значение, добавите вы яйца до, во время или после выпекания пирожного в духовке. Порядок, в котором вы делаете вещи в стратегии, имеет столь же решительное значение, даже если все происходит в течение пары секунд. Ингредиентами стратегии являются репрезентативные системы, а величина и качество продуктов — это субмодальности.

Чтобы смоделировать стратегию, вам необходимы:

1. Ингредиенты (репрезентативные системы).
2. Количество и качество каждого из них (субмодальности).
3. Последовательность операций.

Предположим, что у вас есть друг, который превосходно справляется с каким-нибудь делом. Это может быть дизайн интерьера, покупка одежды, изучение математики, утренний подъем или умение быть душой компании. Заставьте своего друга или показать это поведение, или подумать о том особенном времени, когда он это делал. Убедитесь, что вы установили раппорт и ваш друг находится в ассоциированном конгруэнтном состоянии.

Спросите: «Что было самым первым из того, что вы сделали или подумали в этой ситуации?». Это будет что-то такое, что он увидел (*В*), услышал (*А*) или почувствовал (*К*).

Когда вы узнаете это, спросите: «Что произошло непосредственно после этого?». Продолжайте до тех пор, пока вы не пройдете весь путь в данном опыте.

Ваши вопросы и наблюдения, возможно с применением метамодели, покажут, какие репрезентативные системы человек использует и в каком порядке. Затем расспросите о субмодальностях всех репрезентаций, которые вы обнаружили. Вы заметите, что глазные сигналы доступа и предикаты оказываются очень полезными при определении направления ваших вопросов. Например, если вы спросили: «Что идет следующим?» — и человек ответил: «Я не знаю» — и посмотрел вверх, то вы можете спросить, видел ли он какую-то воображаемую картин-

ку, и следующим шагом в его стратегии будет визуальная внутренняя репрезентация. Если вы спросили, а человек отвечает: «Я не знаю, это *кажется* мне *ясным*», — то вы снова можете спросить о внутренней картинке.

В стратегии каналы восприятия могут использоваться для восприятия внешнего мира или быть обращенными вовнутрь. Если они используются внутренним образом, то вы можете заметить, наблюдая за сигналами доступа, происходит ли при этом воспоминание или конструирование.

Например, кто-то может иметь мотивационную стратегию, которая начинается с того, что этот человек смотрит на работу, которую ему предстоит сделать (визуальная внешняя — $B^e$). Затем он конструирует внутреннюю картину завершенной работы (визуальное внутреннее конструирование — $B^i_k$), получает приятные ощущения (внутренняя кинестетика — $K^i$) и говорит самому себе, что пора начинать (внутренний диалог — $A^{id}$). Если бы вы хотели мотивировать этого человека, то вы могли бы сказать ему что-то вроде: «Посмотри на эту работу, подумай о том, как хорошо ты будешь себя чувствовать, когда ее завершишь, и послушай, не пора ли тебе начать».

Полная стратегия выглядит так: $B^e - B^i_k - K^i - A^{id}$.

Вам следовало бы иметь совершенно другой подход к человеку, который смотрит на работу ($B^e$) и спрашивает самого себя ($A^{id}$): «А что случится, если я не завершу ее?». Он конструирует возможные последствия ($B^i_k$) и чувствует себя плохо ($K^i$). Он не хочет иметь этих ощущений и этих последствий, и поэтому начинает. Первый человек стремится к хорошим ощущениям. Второй избегает неприятных чувств. Вы могли бы мотивировать первого, рисуя ему соблазнительное будущее, а другого — угрожая ему репрессалиями.

Учителям, менеджерам, тренерам приходится мотивировать людей, так что знание стратегий весьма полезно. У каждого есть своя стратегия совершения покупки, и хороший продавец не будет каждому предлагать один и тот же разговор. Одни люди хотят сначала увидеть продукт, обсудить его с самим собой до тех пор, пока они не почувствуют, что хотят приобрести его. Другие могут предпочесть послушать о нем, почувствовать, что это неплохая идея, и увидеть самих себя, использующих этот продукт, еще до его покупки. Хороший продавец изменяет свой подход сообразно обстоятельствам, если он действительно хочет удовлетворить своих покупателей.

Учителю важно понимать различные стратегии обучения детей и реагировать на них. Одним детям необходимо сначала

послушать учителя, а затем создать внутренние картинки, чтобы понять идею. Другие могут вначале предпочесть визуальные репрезентации. Картинка может стоить тысячи слов, но во многом зависит от того, кто смотрит на нее. Некоторым ученикам лучше слушать тысячу слов каждый день. Учитель, который настаивает на том, что существует только один правильный способ обучения, заблуждается, утверждая, что каждый должен использовать его собственную стратегию. Это создает трудности для тех учеников, которые не разделяют ее.

Страдающие бессонницей могли бы научиться стратегии засыпания. Они могли бы начать с того, чтобы обратить внимание на расслабленное ощущение тела ($K^i$), говоря себе медленным, вялым голосом ($A^{id}$) о том, как им комфортно. Их существующая стратегия может включать уделение внимания всем некомфортным ощущениям в своем теле с выслушиванием громкого, возбужденного внутреннего голоса, говорящего им о том, какое это трудное занятие —заснуть. Добавьте еще резкие движения, яркие и цветные картинки — и вы получите превосходную стратегию того, как оставаться бодрым — как раз противоположное тому, чего вы хотите.

Стратегии создают результаты. Действительно ли это те результаты, которые вы хотите получить? Пришли ли вы к тому, к чему собирались прийти? Любая стратегия, подобно поезду, движется строго по расписанию, однако, если вы сели не на тот поезд, то вы приедете не туда, куда хотели. Не пеняйте на поезд — он не виноват.

## МУЗЫКАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ

Замечательный пример реализации некоторых из этих идей получен в исследовании, выполненном одним из авторов и касающемся тех способов, которыми талантливые музыканты запоминают музыку; некоторые из них могут запомнить музыкальное произведение всего лишь после одного или двух прослушиваний. Студентов просили прохлопать или пропеть короткие куски музыкальных произведений и затем выявляли стратегии путем задавания вопросов, наблюдения за глазными сигналами доступа и фиксирования предикатов.

Большинство успешных студентов проявляли несколько похожих паттернов. У них систематически выявлялись специфические позы, положение глаз и дыхание: часто во время слушания голова наклонялась в сторону и взгляд устремлял-

ся вниз. Они настраивали свое тело на музыку. В то время как они слушали музыку, у них возникало общее ощущение для данной музыки ($K^i$). Это часто описывалось как «настроение» или «впечатление» от пьесы. Это ощущение представляло пьесу в целом и их отношение к ней.

Следующим шагом было формирование некоторой визуальной репрезентации музыки. Большинство студентов визуализировали что-то вроде графика, вертикальная ось которого отражала подъем и снижение высоты тона, а горизонтальная ось представляла длительность во времени ($B^i_k$).

Чем более длинной и трудной была пьеса, тем больше студентов руководствовалось этим образом. Образ всегда был ярким, четким, резким и расположенным на удобном для чтения расстоянии. Некоторые студенты визуализировали нотный стан с нотами, подобно партитуре, но это было несущественным.

Ощущение, звук и картинка строились вместе при первом прослушивании. Ощущение давало общий контекст для детального образа. Последующие прослушивания использовались для того, чтобы зафиксировать те части мелодии, которые еще остались неопределенными. Чем труднее мелодия, тем более важными для запоминания были эти ощущения и образы. Студенты еще раз прослушивали внутри себя мелодию сразу после того, как она прекращала звучать, в ее первоначальной тональности и часто со значительно большей скоростью, похожей на скорость перемотки на видеомагнитофоне ($A^i_k$).

Все студенты снова прослушивали мелодию, часто в ее начальной модальности ($A^i_k$), напевая или прохлопывая ее. Они также просматривали внутреннюю картинку и сохраняли ощущение мелодии. Это давало три способа запоминания и воспроизведения пьесы. Они разбивали музыкальное произведение при необходимости на несколько кусков и отмечали повторяющиеся паттерны как в высоте тона, так и в ритме. Они запоминали мелодию визуально даже после одного прослушивания.

Казалось бы, запоминание музыки должно подключать исключительно аудиальную память, но данное исследование показало, что это синестезия: прослушивание картинки ощущения музыки. Они слушают мелодию, создают ощущение для представления пьесы в целом и используют то, что они слышат и ощущают, для формирования картинки данного музыкального произведения.

Основная стратегия выглядит так: $A^e - K^i - B^i_k - A^i$. Эта стратегия иллюстрирует некоторые общие моменты относительно эффективного запоминания и обучения. Чем больше репрезен-

таций материала вы имеете, тем больше у вас вероятность запомнить его. Чем более полно вы используете свою неврологию, тем надежнее запоминание. Лучшие студенты обладают также способностью свободно переключаться из одной репрезентативной системы в другую, иногда концентрируясь на ощущениях, иногда — на картинках, в зависимости от того, какого рода музыку они слушают. Все студенты верят в свои способности. Успех можно было бы назвать суммой физиологии, веры и гибкости.

Прежде чем оставить музыкальные стратегии, приведем очаровательную выдержку из письма Вольфганга Амадея Моцарта о том, как он сочинял: *«Все это зажигает мою душу, и, если только я не расстроен, моя тема расширяется, становится упорядоченной и определенной, и вся целиком, даже если длинная, встает почти завершенной и законченной внутри меня, так что я могу созерцать ее как чудесную картину или прекрасную статую. В своем воображении я не слышу последовательных частей, но я слышу их как бы все сразу. Я не могу выразить, какое это наслаждение!»* (Из письма Моцарта, написанного в 1789 году. Цит. по: *Холмс Е.* Жизнь Моцарта, включая его переписку. Чапман и Холл, 1878).

## СТРАТЕГИИ ЗАПОМИНАНИЯ

Хорошая ли у вас память? Это хитрый вопрос, потому что память — это номинализация, вы не можете увидеть, услышать или потрогать ее. Процесс запоминания — весьма важная вещь. Номинализация — это действия, замороженные во времени. Память статична, вы не можете влиять на нее. Лучше подумайте, как вы запоминаете и как вы можете улучшить этот процесс.

Какова ваша стратегия запоминания? Как бы вы запомнили следующую последовательность? (И представьте на мгновение, что для вас очень важно ее запомнить): *ДЙЮ18ЕДЛ421С.*

Вам дается тридцать секунд...

Время вышло.

Закройте страницу, глубоко вздохните и запишите последовательность. Ну, как вы справились? Независимо от вашего успеха, более важным является вопрос: что вы делали?

Двенадцать знаков превышают способность нашего мозга сознательно сохранять отдельные единицы информации. Вы нуждаетесь в стратегии, чтобы объединить их вместе в меньшее количество блоков, готовых для запоминания.

Вы могли повторять эту последовательность снова и снова, чтобы образовать аудиозапись ($A^i$). Эта запись длится очень короткое время. Вы могли проговаривать ее ритмически. Вы могли записывать ее на листке ($K^e$). Вы могли внимательно посмотреть на нее и затем снова увидеть ее внутри себя ($B^i_k$), направляя глаза вверх и влево. Возможно, вы использовали цвета или другие субмодальности, чтобы облегчить запоминание своей внутренней картинки.

Картинки сохраняются в долговременной памяти, аудиозаписи — в кратковременной памяти. Если вы проведете этот тест с кем-нибудь из своих знакомых, то, вероятно, вы, не задавая вопросов, сможете сказать, какую стратегию он использует. Вы смогли бы увидеть губы, шевелящиеся беззвучно, или наблюдать глаза, сканирующие эту последовательность снова и снова. Возможно, он улыбнется, строя какие-то смешные связи.

Одна полезная вещь состоит в том, чтобы придать этой случайной последовательности некоторый смысл. Например, она могла бы превратиться в следующее: *«Дикий Йог на соревнованиях Юниоров (18 лет) съел Ель ДЛиной 42 метра за 1 Секунду».* Потратьте полминуты, придавая этому некоторый смысл — это хороший способ запоминания. Хороший потому, что он соответствует тому, как мозг работает в действительности. Если вы создадите внутреннюю картинку того, как Дикий Йог на соревнованиях и т. д., то, вероятно, вы окажетесь неспособными забыть эту последовательность до самого конца этого параграфа, как бы вы ни старались.

Роберт Дилтс рассказывает историю об одной женщине, которая описывала свою стратегию во время демонстрации. Последовательность была такая: *A2470558СБ*. Она работала коком на корабле. Во-первых, она сказала, что последовательность начинается с *первой буквы алфавита.* Далее идет *24* — возраст, когда она стала шеф-поваром. Дальше *705*. Это означает, что она на пять минут опоздала к завтраку. Число *58* было трудным для запоминания, так что она раскрасила его различными цветами во внутренней картинке. *С* была самой собой, так что она сделала ее большой. И последняя буква *Б* была второй буквой алфавита, тем самым она оказалась связанной с буквой *А* в начале последовательности.

Теперь... закройте книгу и выпишите последовательность букв и цифр. Не забудьте ту, которая была больше других...

Вероятно, вы хорошо справились. И вы даже не старались. Раз вы можете запомнить это не стараясь, то что же вы сможете сделать, если постараетесь?

Значительно меньше. Старание расходует мыслительную энергию, кроме того, старание предполагает трудность задачи и возможный провал. Чем сильнее вы стараетесь, тем труднее это становится. Сами усилия, которые вы предпринимаете, становятся барьером. Хорошая эффективная стратегия облегчает обучение. Неудачная стратегия делает его трудным.

Умение учиться является наиболее важной способностью в образовании, и ей необходимо обучать. Система образования сосредоточена главным образом на том, что преподавать, на учебном плане, и упускает из вида процесс обучения. Это имеет два последствия. Во-первых, многие учащиеся с трудом извлекают из учебного процесса информацию. Во-вторых, если даже они что-то выучили, это имеет небольшое значение, потому что эти сведения вырваны из контекста.

Без стратегии обучения учащиеся могут превратиться в информационных попугаев, всегда зависимых от других в вопросе получения информации: они могут хранить информацию, но обучаться не способны. Обучение включает запоминание и понимание, то есть помещение информации в контекст для того, чтобы придать ей значение (смысл). Сосредоточенность на неудаче или ее последствиях в дальнейшем разрушает процесс обучения. У каждого должно быть право на неудачу. Хорошие ученики тоже делают ошибки и используют их как обратную связь для того, чтобы изменить то, что они делают. Они держат свою цель в голове и сохраняют ресурсное состояние.

Отметки и оценки не оказывают влияние на стратегии, которыми пользуются ученики. Они вряд ли являются суждениями об успешности обучения и служат только для того, чтобы установить иерархию успеваемости. Ученики могут стараться сильнее с той же неэффективной стратегией. Если же всех учащихся научить ряду успешных стратегий, то значительные различия в успеваемости между ними пропадут. Обучение эффективным стратегиям улучшит результаты всех студентов. Без этого образование функционирует как способ иерархической классификации людей. Оно сохраняет статус-кво, метит волков и баранов и отделяет одних от других. Неравенство усиливается.

Обучение включает в себя установление раппорта, присоединение и ведение ученика к лучшим стратегиям или путям использования своего тела и мозга для осмысления информации. Если ученики потерпели неудачу и продолжают терпеть неудачу, то, вероятно, они сделали обобщение от успеваемости к способности, к убеждению и думают, что они не могут справиться с задачей.

Затем это превращается в самооправдывающее пророчество.

Многие школьные предметы заякорены на скуку и тоску и, таким образом, становятся трудными. Почему образование часто оказывается столь болезненным и поглощающим время? Большая часть содержания полного образования могла бы быть выучена менее чем за половину того времени, которое тратят дети в школе, если бы они были мотивированы и имели хорошие стратегии обучения.

Все наши мыслительные процессы включают стратегии, и мы часто не осознаём, какие стратегии мы используем. Многие люди пользуются лишь малым количеством стратегий во всех случаях жизни.

## СТРАТЕГИЯ ГРАМОТНОГО ПИСЬМА (СПЕЛЛИНГ)

Спеллинг — это важное умение, а многие люди находят его трудным. Вас хвалят за творческое сочинение, а не за творческий спеллинг. Роберт Дилтс исследовал процесс, который используют грамотные люди, и организовал его в простую эффективную стратегию.

Грамотные люди почти всегда используют одну и ту же стратегию, и вы могли бы проверить ее, если сами пишете грамотно или знаете кого-нибудь, кто пишет грамотно. Грамотный человек смотрит вверх или прямо перед собой, когда произносит слово по буквам (в это время он визуализирует слово), и затем смотрит вниз, чтобы проверить свои ощущения.

Люди, пишущие неграмотно, честно пытаются делать то же самое, опираясь на звучание. Это не столь эффективно. Спеллинг включает в себя написание слова с визуальной репрезентацией его на бумаге. Очевидный шаг заключается в первоначальной внутренней визуальной репрезентации. Английские (впрочем, как и русские) слова не подчиняются простым правилам написания, когда звук соответствует букве.

Грамотные люди говорят, что внутренний образ слова связан у них с ощущением, что это слово им знакомо. Корректоры, которых профессия обязывает быть грамотными, смотрят на страницу текста и говорят, что неправильно написанные слова прямо *бросаются* в глаза.

Если вы хотите стать грамотным или уже таковым являетесь и заинтересованы в проверке этого, то ниже приводятся шаги стратегии.

1. Подумайте о чем-нибудь, что вы ощущаете как знакомое и приятное. Когда у вас возникнет это ощущение, в течение нескольких секунд посмотрите на слово, с которым вы собираетесь работать. Это может быть полезным для того, чтобы поместить слово в верхней левой визуальной области.

2. Далее отведите взгляд от слова и посмотрите вверх и влево и вспомните то, что вы можете, из правильного написания слова. Отметьте пропуски (если есть) и снова посмотрите на слово, рассмотрите те буквы, которые входят в пропуски, и повторяйте процесс до тех пор, пока вы не сможете увидеть внутренним зрением слово целиком.

3. Посмотрите вверх на свой внутренний образ и затем напишите то, что вы видите. Проверьте правильность. Если заметите ошибку, вернитесь к шагу 1, снова рассмотрите слово и сделайте образ четким в своей голове.

4. Посмотрите вверх на внутренний образ и произнесите слово по буквам в обратном порядке. Это будет подтверждением того, что образ является четким. Это очень трудно сделать, если произносить слово внутри себя.

Существует несколько полезных идей, которые могут вам помочь при работе с основной стратегией:

а) используйте субмодальности, чтобы сделать свой образ наиболее отчетливым и запоминающимся. Подумайте о какой-нибудь ситуации, которая действительно вам хорошо запомнилась. Где вы видите ее внутренний образ? Каковы субмодальности? Поместите слово, с которым вы работаете, в то же самое место и придайте ему те же самые субмодальности;

б) может оказаться полезным раскрасить слово в свой любимый цвет;

в) может также быть полезным поместить его на знакомом фоне;

г) выделите субмодальностями те части слова, которые кажутся вам трудными. Сделайте их больше по размеру, приблизьте или выделите цветом;

д) если слово оказалось длинным, разбейте его на части по три или четыре буквы в каждой. Сделайте буквы достаточно маленькими так, чтобы вы легко смогли увидеть слово целиком, но достаточно большими, чтобы читать их без напряжения. Не ограничивайте себя. Вы можете рисовать буквы в воздухе в то время, как вы смотрите на них, или, если вы кинестетичны, рисуйте их у себя на руке, строя картинку и при этом опираясь на свои ощущения.

Эта стратегия была проверена в университете Монктона

(Нью-Брансвик в Канаде). Некоторое количество людей средней грамотности были разбиты на четыре группы. Был проведен тест по спеллингу с использованием бессмысленных слов, которых студенты никогда ранее не видели. Первой группе (*А*) показали слова и сказали визуализировать их слева вверху. Вторую группу (*Б*) тоже попросили визуализировать слова, но не сказали, где именно. Третьей группе (*В*) просто сказали выучить эти слова любым способом, каким они пожелают. Четвертой группе (*Г*) было рекомендовано визуализировать слова, глядя вправо вниз.

Интересны результаты тестирования. Группа *А* показала улучшение результатов спеллинга на 20% по сравнению с первоначальными. Группа *Б* показала улучшение на 10%. Результаты группы *В* остались примерно теми же самыми, как и следовало ожидать, они не изменили свою стратегию. Результаты группы *Г* на самом деле ухудшились на 15%, потому что они пытались визуализировать, располагая глаза в той позиции, в которой сделать это чрезвычайно трудно.

Хороший спеллинг — это способность. Если вы будете следовать данной стратегии, то вы сможете написать грамотно любое слово. Запоминание наизусть списка слов, вероятно, поможет вам писать правильно эти слова, но не сделает вас грамотным. Запоминание наизусть не создает способности.

Эта стратегия спеллинга с успехом применялась в работе с детьми, которые были помечены словом «дислексия». Часто такие дети просто оказываются более аудиальными или кинестетичными, чем другие. **Удевительно, пачему фанетический падхот к граматнаму песьму до сих пор преподаеца в школе?**

## СТРАТЕГИЯ ТВОРЧЕСТВА

*Я предпочитаю развлекать людей в надежде, что они учатся, а не учить их в надежде, что они развлекаются.*

Уолт Дисней

Роберт Дилтс создал модель стратегии, которую использовал Уолт Дисней, удивительно творческий и успешный человек, работы которого продолжают дарить радость бесчисленному количеству людей повсюду в мире. Он мог бы стать прекрасным бизнес-консультантом, потому что использовал общую стратегию творчества, которая может быть применена для любого типа проблем.

Уолт Дисней имел удивительное воображение, он был очень творческим мечтателем. Мечта — это первый шаг на пути к любому результату в мире. Мы все мечтаем о том, что мы хотим, что мы могли бы сделать, как могли бы измениться вещи, но как мы можем превратить эти мечты в реальность? Как избежать того, чтобы журавль в небе превратился в синицу в руке? И как убедиться в том, что мечта правильно воспринимается критиками?

Сначала он создавал мечту, или представление, о фильме в целом. Он оценивал ощущения каждого действующего в фильме лица, воображая, как выглядит история глазами этого персонажа. Если фильм был мультипликационный, он поручал аниматорам рисовать персонажи с позиции этих ощущений.

Затем он смотрел на свой план реалистично. Он оценивал деньги, время, ресурсы и собирал всю необходимую информацию, чтобы убедиться, что фильм может быть успешно снят, что мечта может стать реальностью.

Когда представление о фильме было уже составлено, он вставал на другую позицию и смотрел на него с точки зрения критически настроенного зрителя. Он спрашивал самого себя: «Это интересно? Это развлекательно? Встречается ли где-нибудь сухостой, как бы сильно я ни был привязан к этому персонажу?».

Дисней использовал три различных позиции: Мечтателя, Реалиста и Критика. Работавшие с ним люди знали об этих трех позициях, но никогда не знали заранее, в какой из трех он появится на встрече. Он, вероятно, уравновешивал совещание, добавляя ту позицию, которая была плохо представлена.

Вот стратегия, которую вы можете использовать формально.

1. Выберите программу, которой вы собираетесь заняться, она может быть настолько трудной, насколько вы хотите. Не думайте пока о ней. Подберите три места перед собой, в которые вы можете вступить: одно — для вашего Мечтателя, одно — для Критика и одно — для вашего Реалиста.

2. Подумайте о том времени, когда вы на самом деле были креативны, когда ваш Мечтатель действительно создал нечто творческое. Войдите в расположенную перед вами позицию Мечтателя и переживите то время. Вы закрепили свои ресурсы и стратегию Мечтателя на этом месте.

Если вам трудно найти доступ к креативному референтному опыту, то найдите метафору для той проблемы, которая помогла бы вам мыслить креативно. Или же вы можете смоделировать того человека, которого вы знаете как креативного Мечтателя. Прежде чем возвращаться к процессу, пойдите

и спросите его, как он вводит себя в такое состояние. Возможно, вам будет необходимо разбить проблему на более управляемые куски. Не пытайтесь думать реалистично, это будет позже. Не редактируйте и не оценивайте. Вы даже можете отвлечь свое сознание прослушиванием музыки или выполнением каких-нибудь физических действий. Когда вы намечтались всласть, выйдите обратно в метапозицию.

3. Подумайте о том времени, когда вы были предусмотрительны и реалистичны относительно некоторого плана — вашего или чьего-то еще. То время, когда вы приводили какой-нибудь план в действие изящным и эффективным способом. Если у вас возникли трудности, подумайте о человеке, которого вы смогли бы моделировать. Либо спросите, что он думает относительно приведения плана в действие, либо прикиньтесь им. «Если бы я был *X*, как бы я приводил план в действие?» Действуйте так, как будто вы и есть *X*.

Когда вы будете готовы, перейдите в позицию Реалиста. На этом месте вы заякорили свои ресурсы и состояние реалиста. Когда вы закончите переживать свой опыт реалиста, вернитесь в метапозицию.

4. Наконец, оценка. Критик. Вспомните то время, когда вы критиковали какой-нибудь план конструктивным способом, видели как слабость, так и силу, выявляли проблемы. Это мог быть один из ваших собственных проектов или проект коллеги. Опять же, если это трудно, моделируйте известного вам хорошего критика. Когда у вас будет референтный опыт, перейдите на третье место, определенное вами, и переживите опыт. Когда закончите, выйдите.

То, что вы сделали,— это якорение Мечтателя, Критика и Реалиста в трех различных местах. Вы можете использовать три места в своем рабочем кабинете или даже три отдельные комнаты. Возможно, вы обнаружите, что переход в одну позицию оказывается для вас более легким, чем переход в другие. Вы могли бы сделать некоторые заключения относительно тех планов, которые вы реализуете. Каждая из этих позиций сама по себе фактически является стратегией. Данная стратегия творчества является суперстратегией, включающей в себя три отдельные стратегии.

5. Возьмите проблему или результат, с которым вы хотите поработать. Встаньте на место Мечтателя и дайте свободу своим мыслям. Мечтатель не обязан быть Реалистом. Мечты обычно представлены картинками, и ваш мечтатель, вероятно, использует визуально сконструированные представления. Небо —

это ограничение. Не позволяйте реальности давить на ваши мысли. Мегамозговой штурм. Что бы вы сделали, если бы точно не могли потерпеть неудачу? Мечтателя можно было бы выразить одной фразой: «Интересно, что будет, если...». Когда вы закончите, вернитесь в метапозицию. Что бы вам ни говорили в школе, мечтание может быть полезным, креативным и приятным времяпрепровождением.

6. Войдите в позицию Реалиста и подумайте о плане, о котором вы только что мечтали. Упорядочьте свои идеи. Как их можно реализовать на практике? Что следует изменить, чтобы сделать их более реалистичными? Когда вы будете удовлетворены ответом на эти вопросы, вернитесь снова в метапозицию. Фраза для реалиста: «Как я могу это реализовать?». Ваш Реалист — по преимуществу кинестетик, «человек действия».

7. Далее войдите в позицию Критика и проверьте и оцените свой план. Может быть, что-то упущено? Если этот план требует сотрудничества с другими людьми, то что они найдут в нем для себя? Что вы сами получите из его реализации? Это интересно? Каковы неожиданные результаты и компенсация? Критик спрашивает: «Что упущено? Что это мне даст?». Оказывается, Критик более оперирует внутренним диалогом.

8. Снова войдите в позицию Мечтателя и внесите в план творческие изменения, учитывая то, чему вы научились у критика и реалиста.

Продолжайте переходить из позиции в позицию до тех пор, пока ваш план не будет конгруэнтно устраивать каждого из них. В каждой позиции у вас будут свои, отличающиеся от других физиология и неврология, поэтому убедитесь в том, что результат не изменяется от одной позиции к другой.




Стратегия творчества Уолта Диснея

Чтобы убедиться, что критика является более конструктивной, чем деструктивной, помните, что Критик не более реалистичен, чем Мечтатель. Это просто другой способ размышления о возможностях. Критик не должен критиковать Мечтателя или Реалиста. Критик должен критиковать план. Некоторые люди начинают критиковать себя и испытывать неприятные ощущения вместо того, чтобы использовать критику как полезную обратную связь относительно своего *плана*. Иногда Критик появляется слишком рано и разносит в пух и прах мечту.

Некоторые люди используют эту стратегию естественным образом. У них есть специальная комната или место, где они думают креативно,— якорь для их мечтаний. Существует другое место для практического планирования, и есть еще место для оценивания критики. Когда эти три способа мышления четко разделены в пространстве, каждый может делать то, что у него получается наилучшим образом, без помех. Лишь в том случае, когда окончательная идея начинает работать на каждом месте в отдельности, они готовы к действию. В конце этого процесса, вполне возможно, вы получите план, который не будет встречать сопротивления. Вопрос уже будет не в том, «буду ли я делать это». Он будет звучать по-другому: «Я должен это сделать. Что бы я мог еще сделать?».

Это прекрасный образец уравновешенной стратегии. Все три первичные репрезентативные системы включены; таким образом, задействованы все каналы восприятия информации. Мечтатель чаще использует визуальный канал, Реалист — кинестетический, а Критик — аудиальный. Должен существовать выход из стратегии на тот случай, если процесс превращается в замкнутый цикл или уходит в никуда. Здесь у вас есть метапозиция, чтобы контролировать процесс в целом и ограничивать его во времени.

## СНОВА О МОДЕЛИРОВАНИИ

Если мы отвлечемся от стратегии и вновь обратимся к рассмотрению различных аспектов моделирования, то стоит обратить внимание на тот момент, который беспокоит некоторых людей.

В нашей культуре бытует странная идея о том, что точное исследование того, что мы делаем, будет мешать нам делать это хорошо, как будто неосознавание является предпосылкой совершенства. Пока вы занимаетесь решением некоторой задачи,

ваше сознательное внимание, конечно, сосредоточено на выполнении этой задачи. Водитель автомобиля не сознает все детали того, что он делает, когда ведет машину, а музыкант не следит внимательно за каждой нотой, которую он играет. Тем не менее, каждый из них сможет объяснить вам по окончании, что конкретно он делал.

Одно различие между компетентным исполнителем и мастером в любом деле заключается в том, что мастер может мысленно вернуться назад и точно объяснить вам, что он сделал и как он это сделал. Мастер обладает неосознанной компетентностью и способностью сделать эту компетентность явной. Это искусство и называют *метаосознанием*.

Метаосознание дает вам возможность осознать, как именно вы выполняете что-то, позволяет вам передавать это умение другим. Кроме того, определив различие между тем, что вы делаете хорошо, когда дело идет хорошо, и тем, что вы делаете, когда дело идет плохо, вы можете увеличить вероятность совершенного исполнения, опираясь на имеющийся у вас опыт.

Исследование процесса моделирования поднимает также вопрос о том, кого следует моделировать. Все зависит от того результата, к которому вы стремитесь Сначала вам необходимо определить те умения, знания и качества, в приобретении которых вы наиболее заинтересованы. Затем вы можете посмотреть, кто будет служить вам лучшей ролевой моделью.

Следующий вопрос — как вы будете выполнять моделирование. Существует целый спектр возможностей, который начинается с бессознательного и неформального моделирования (вплоть до самых утонченных исследований) и кончается стратегиями моделирования, подобными тем, которые использовал Роберт Дилтс в своем недавнем проекте моделирования для компании "FIAT" по искусству лидерства. Простейший и неформальный способ включения процесса моделирования в свое развитие заключается в том, чтобы избрать ролевую модель среди тех людей, которыми вы восхищаетесь и которых уважаете. Александр Великий моделировал себя по образу легендарного воина Ахиллеса, а Томас Ремпис имел, вероятно, более высокие амбиции, когда писал «Имитацию Христа». В более близкие времена Стравинский многое заимствовал у Моцарта, заявив, что он имеет на это право, потому что очень любит его музыку. Рэй Чарльз моделировал Нат Кинг Коула, объясняя, что он «дышал Коулом, ел его, пил его и ощущал его вкус день и ночь» до тех пор, пока не открыл свое собственное особенное направление в музыке.

Таким образом, «вдыхая» вкус и запах вашей модели по книгам или по телефильмам, вы будете получать доступ к тем эмоциональным состояниям и мыслительным процессам, которые использовал моделируемый вами человек. Если вы сейчас сидите, проведите небольшой эксперимент. Большинство людей проговаривает про себя во время чтения, т. е. они говорят слова вслух в своей голове, когда их прочитывают. Обратите внимание на то, что произойдет, если вы прямо сейчас вернетесь к началу этого параграфа и позволите голосу в вашей голове превратиться в голос того человека, которым вы действительно восхищаетесь. Для многих людей одно лишь изменение внутреннего голоса на голос модели дает им доступ к новым ресурсам.

Часто люди впадают в мистику относительно моделирования, думая, что они не смогут заниматься моделированием до тех пор, пока не научатся этому как следует. Но любой, кто хоть немного интересуется людьми, не может не делать этого! Вы уже это делаете.

Оглядываясь на времена десятилетней давности, когда я впервые столкнулся с НЛП, я понимаю, что большей частью того полезного, чему я научился, я обязан неформальному моделированию.

Например, я недавно был у своих друзей и впервые обнаружил, что хозяйка дома пишет романтические истории. Она не любила об этом рассказывать, но за полчаса беседы я узнал некоторые стратегии написания историй, которые дали мне то, что я давно искал. Коротко говоря, она творчески использовала минуты фантазий для собирания материала для историй и быстро записывала ключевые фразы в записную книжку, которую всегда носила с собой. Они напоминали ей содержание этих фантазий в следующий раз, когда она снова садилась писать. Она любила эти минуты дневных фантазий, таким образом, в них была встроена стратегия мотивации. Элегантно.

Вы можете быть более изощренными в моделировании, если уже определили те конкретные умения, которым хотите научиться. Вспомните три основных элемента любого поведения: убеждения, физиология и стратегии. Например, чтобы написать эту книгу, мне необходимо было быть уверенным в том, что я смогу это сделать и что этим стоит заниматься. Мне необходимо было иметь набор стратегий (последовательностей образов, звуков и ощущений), с помощью которых я смогу разработать содержание, и мне необходимо было чувствовать себя приятно расслабленным в то время, как я сижу и позволяю своим паль-

цам исполнять замысловатые танцы над клавиатурой моего компьютера.

Если бы вы захотели обогатить эту минимальную модель, вы, вероятно, увидели бы меня в действии, или, возможно, я должен был бы сказать: «Наблюдайте меня в действии», поскольку большая часть процесса протекает подсознательно, пока я занимаюсь другими вещами. Возможно, вы захотите задать мне множество вопросов, например, такие: *«В каких контекстах вы обычно используете это умение?», «Какие цели руководят вашими действиями в применении этих умений?», «Что вы используете в качестве подтверждения, дающего вам понять, что вы достигаете этих целей?», «Что именно вы делаете, чтобы получить эти результаты?», «В чем заключаются конкретные шаги и действия?», «Когда вы оказываетесь в затруднении, что вы делаете, чтобы выйти из этого затруднения?».*

Эти вопросы служат для выявления шагов модели TOTE (Test — Operate — Test — Exit: Тест — Операция — Тест — Выход), описанной в главе 4. Модель, которую вы строите, представляет собой систему рекурсивно встроенных друг в друга TOTE-моделей или, проще говоря, умений внутри умений, которые, подобно матрешкам, вставлены одно в другое.

Отвечая на эти вопросы, вы можете начать строить модель того, что я делаю внутри моей нервной системы. Чтобы узнать, какой вопрос задать следующим, вы прокручиваете эту модель в своей нервной системе, чтобы понять, что уже работает, а что еще упущено. Это очень похоже на тот случай, когда кто-нибудь предлагает вам ряд направлений и вы пробуете передвигаться вдоль каждого из них в своем воображении, чтобы увидеть, какое из них имеет смысл.

Существует гораздо больше умений, которые могут быть подвергнуты моделированию, чем можно описать здесь или вообще научиться по книгам. Например, вам необходимо умение входить во вторую позицию, чтобы «пробить стену сознания». Что это за стена сознания? В простейшем случае, когда талантливые люди пытаются объяснить или научить других тому, что они делают, они обнаруживают, что многие их умения оказываются совершенно неосознаваемыми. Как будто леса сознательного процесса научения были сломаны, осталось только готовое здание умения и не видно никаких следов того, как это здание было построено.

На другом конце спектра, противоположном неформальному моделированию, находится полноценный высококачественный процесс моделирования, обычно реализуемый в мире биз-

неса. Он подразумевает владение полным набором умений моделирования. Типичная последовательность действий может быть следующая:

1. Предварительные интервью с представителями организации с тем, чтобы определить, какой набор умений является наиболее ценным для моделирования, кто является наилучшим носителем каждого умения и сколько человек подлежит обучению. Обычно в организации находят трех лучших исполнителей, которые находятся в контрасте с тремя другими посредственными исполнителями (контрольный набор), которые необходимы для того, чтобы выявить критические отличия. В конце утверждается план действий.

2. Проведите по крайней мере пару дней с представителями каждой ролевой модели, наблюдая их в действии в различных контекстах. Запишите их действия и опросите каждую «модель», чтобы вскрыть убеждения, стратегии, состояния, метапрограммы и т. д. Опросите их коллег. Повторите то же самое с контрольной группой моделей. Зачастую последним не говорят о том, что они являются контрольной группой.

3. Составьте явное описание того, что, по вашему мнению, у вас уже есть и что еще упущено. Этот этап часто выполняется вместе с помощником. Контрастный анализ выявляет ту разницу, которая отличает лучших исполнителей от контрольной группы.

4. На этом этапе вам придется вернуться назад, чтобы подтвердить те паттерны, которые, по вашему мнению, вы обнаружили, и исследовать бреши с большей тщательностью и задавая большее количество вопросов. Возможно, вам понадобится повторить это несколько раз.

5. Запишите полный отчет, включающий краткий первоначальный, методологию и явное описание модели. Это описание должно охватывать все уровни, начиная с идентичности, убеждений, способностей и кончая конкретными внешними и внутренними проявлениями поведения.

6. Разработайте программу тренинга совместно с тренерами из этой организации, чтобы научить их передавать выявленные умения другим представителям организации. Проведите тренинг и используйте полученную обратную связь для того, чтобы откорректировать программу. Научите тренеров проводить такой тренинг. Выход.

Шаги с 1-го по 5-й займут примерно 20 дней работы, и примерно столько же времени приходится на 6-й шаг. Такого рода тренинговая программа оказывается весьма эффективной в тех

организациях, в которых одну и ту же должность занимают несколько людей. Моделирование без последующего тренинга также начинает применяться в Англии для разработки эффективного подбора людей для выполнения специфических работ. Крупные организации начинают оценивать пользу прикладного моделирования.

## НЛП, МОДЕЛИРОВАНИЕ И УСКОРЕННОЕ ОБУЧЕНИЕ

Ранее было представлено краткое введение в моделирование. В настоящее время мы владеем тонкими технологиями моделирования, которые берут свое начало в работах по моделированию языка, выполненных в последние десятилетия.

Когда Ричард попросил Джона помочь ему осознать свои гештальт-паттерны, Джон подошел к этому так же, как к изучению нового языка. Абсурдно изучать язык, на котором вы не говорите. Джон должен был освоить паттерны до того, как он смог бы их изучить. Это полностью противоположно традиционному обучению, которое сначала раскладывает все на кусочки, прежде чем собрать их все вместе.

Ускоренное обучение — это обучение делать что-то и лишь потом обучение тому, как вы это делаете. Вы не исследуете навык до тех пор, пока он не становится устойчивым, постоянным и произвольно доступным вам. Только тогда он станет достаточно стойким, чтобы выдержать пристальный взгляд сознательного разума.

Этот путь в корне отличается от того способа обучения в четыре этапа, который был описан в первой главе и который начинался неосознанным незнанием и заканчивался неосознанным знанием. Начинать с интуитивного и заканчивать анализом — вот основа моделирования и ускоренного обучения. Вы можете за один шаг прийти прямо к неосознанному знанию. Мы завершили цикл, начатый в главе 1.

НЛП берет свое начало в интуиции, подобно тому, как мы изучаем родной язык. Дети естественным образом используют моделирование как основной способ научения. В этом одна из причин того, почему они учатся так быстро и являются столь податливыми объектами обучения. Они копируют поведение, способы мышления и убеждения своих родителей и друзей без всякого сознательного анализа. Мы все учим язык, моделируя взрослых вокруг нас, копируя их непосредственно. Лишь ко-

гда мы можем говорить плавно и устойчиво, мы начинаем анализировать структуру языка. Научение языку — это превосходная модель того, каким может быть научение. Никто здесь не терпит неудачу. Мы все делаем это невероятно быстро. Никто при этом не прикладывает старание. Вы не можете научить ребенка говорить, обучая его грамматическим приемам. Если мы примем этот подход, то те счастливчики, которых мы все-таки научим говорить, будут делать это в такой неестественной манере, что никто не захочет их слушать.

Структура опыта слишком сложна для сознательного разума. Вам следует начинать с интуиции. Взяв в качестве отправной точки обучение мастерству в целом, вы можете затем провести анализ вплоть до субмодальностей, до мельчайших кирпичиков наших мыслей.

То, что опустилось до деталей, должно снова подняться к целому. Проведенный вами анализ гарантирует, что вы не подниметесь обратно на тот же уровень, где были прежде. Вы всплывете в точке большего понимания. Этот новый подъем в некотором смысле является возвращением к корням и узнаванием этого места заново. Эта новая точка дает основание для целого нового набора интуиций, которые снова могут быть разложены вниз до деталей, и так далее.

Вы учитесь на каждом таком шаге, проверяя границы каждого открытия. Пробуя каждую идею или технику «на зуб» на каждой подходящей проблеме, вы вскоре обнаружите ее истинную ценность и ее ограничения. Лишь действуя в предположении, что она работает, вы обнаружите, работает ли она в действительности или нет, и где границы ее применимости.

Сначала метамодель прошла через этот процесс. Затем — репрезентативные системы, потом — глазные сигналы доступа, потом — субмодальности. И так далее. Каждый кусок продвигался до своих границ, и потом новый кусок занимал его место. Постоянная утрата равновесия, неизменно сопровождающаяся восстановлением баланса.

Ценность НЛП заключается в тех навыках, которые вы приобретаете, разрабатывая эти процессы. Корни НЛП лежат в систематических паттернах, на которые опирается поведение. Вы делаете все, что угодно, в пределах допустимых этических норм, чтобы достичь результата, а затем рафинируете то, что вы делаете, чтобы сделать это как можно проще, тем самым открывая различие, которое делает различие.

Цель НЛП состоит в том, чтобы расширить человеческие возможности и свободы.

## РУКОВОДСТВО ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Итак, поскольку мы приближаемся к окончанию последней главы этой книги, вероятно, вы уже начали интересоваться тем, как извлечь максимум полезного из ее чтения. Каждый из нас находит свой путь, и порой мы даже не осознаем, что уже делаем это. Единственная вещь, которую вы, может быть, хотите решить на сознательном уровне, заключается в следующем: находите ли вы этот материал достаточно интересным и полезным, чтобы продолжить заниматься им в дальнейшем, покупая новые книги и посещая тренинговые курсы.

Возможно, вы обсуждаете эти идеи с единомышленниками, осмысливая вновь приобретенные знания. Может быть, вы заметили, что неожиданно стали осознавать больше различных паттернов поведения, которые начали изучать: раппорт и едва заметные телодвижения, танец глаз у задумавшихся людей, тонкие и глубокие изменения в вашем собственном состоянии и состоянии других людей. Вероятно, вы обнаружили, что стали все больше осознавать свои собственные мысли и мыслительные процессы, замечая, какие из них помогают вам, а какие являются просто тенями прошлого. Вы играете с изменением содержания своих мыслей, вы играете с изменением формы своих мыслей и удивляетесь воздействию сделанного вами открытия о том, как создавать больше эмоциональных возможностей для себя и других.

Наверное, вы уже открыли для себя необычайную эффективность развитой привычки определять результат, думать о проблеме как о возможности для исследования, делать нечто, отличающееся от того, что не работает, и учиться новому и волнующему.

Возможно, вы замечали, что стали чаще догадываться о том, что происходит внутри других людей, и начали чаще доверять своей собственной интуиции. Происходит так, как будто ваше подсознание интегрируется само по себе с вашими новыми знаниями и новые связи развиваются между вашим сознанием и неосознаваемой мудростью. Как будто открывая себя вновь, вы все больше осознаете важные вещи в себе и близких вам людях.

Прислушиваясь к своему внутреннему диалогу, вы обнаруживаете, что применяете метамодельные вопросы, что ваше любопытство растет по мере того, как вы все больше узнаете о своих собственных убеждениях, и вы продолжаете заменять ограничивающие убеждения на те, которые дают вам возмож-

ность становиться все более похожим на того человека, которым вы всегда так хотели быть.

Все больше осознавая свою идентичность, вы как будто приобретаете все больше новых вариантов поведения, все дальше уходя от образа раба своего прошлого. Вы начинаете поновому думать о своем будущем, и это оказывает сильное влияние на то, кем вы являетесь в настоящем.

Может быть, вы замечаете растущую насыщенность и глубину своих отношений с близкими друзьями, и, наверное, вам хочется проводить больше времени с другими исследователями богатого мира человеческого опыта.

И поскольку вы осознали, что действительность создается вами самими, стало легче сознавать ее такой, какой вы хотели бы ее видеть.

# ЭПИЛОГ

До сих пор в этой книге основные идеи НЛП описывались с практической стороны. НЛП не развивалось по законам логики и с трудом поддается последовательному описанию. Описывать НЛП логически стройно — все равно что пытаться описать голограмму, вытягивая кусочек за кусочком, ведь каждый кусочек голограммы содержит в себе все изображение. Здесь мы приводим некоторые завершающие и теоретические размышления об НЛП и, в большей степени, о том месте, которое оно занимает в нашей культуре.

Мы убеждены, что НЛП принадлежит к следующему поколению психологии. Его называют еще Новой парадигмой обучения, или Новым языком психологии. В качестве модели структуры человеческого опыта оно может оказаться таким же большим шагом вперед, как и изобретение языка. По меньшей мере оно представляет собой мощный процесс, который будет продолжать генерировать пути достижения выдающихся результатов в различных областях человеческой деятельности. Поскольку оно описывает субъективный опыт и коммуникацию, то в некотором смысле оно — обо всем и ни о чем. Грегори Бэйтсон считает НЛП первым систематическим подходом к тому, как учиться учиться,— это первая прикладная эпистемология.

Простого обучения уже недостаточно, важно научиться учиться. Так многому нужно научиться, и так мало времени отводится для этого. Мы не только получаем знания и технологии более быстро, но сама скорость получения этих знаний ускоряется. Мы отправляемся в эволюционное путешествие, подобное езде на американских горках: начало медленное и спокойное, но чем дальше мы продвигаемся, тем больше возрастает скорость. И не было еще ни одного торможения. К сожалению, простое накопление знаний и технических ноу-хау не приносит мудрости, необходимой нам для того, чтобы использовать это

богатство на пользу всей планеты и каждого живущего на ней. Мы умны, но еще не мудры.

Происходят огромные изменения. Девяносто процентов всех научных знаний приходится на жизнь поколения, рожденного в начале этого столетия. Оно стало свидетелем того, как научная фантастика его детства превращалась в научный факт. Парадоксальным образом увеличение знаний заставляет нас чувствовать себя всё более невежественными и бессильными. Чем больше появляется знаний, тем более невежественными мы становимся, потому что при этом всё большего мы не знаем, и тем в большем мы вынуждены полагаться на экспертов, чтобы сделать простейшие вещи.

Наука и технологии, которые привели к столь широкой экспансии знаний и нашего воздействия на мир, несут в себе определенные нежелательные последствия, о которых мы лишь начинаем догадываться, они представляют собой именно то, что делает катание на американских горках столь настолько опасным. События мелькают столь быстро, что мы способны заметить направление нашего движения лишь в самом начале пути. Мы наблюдаем за гибелью бразильских лесов по телевизору, читаем в газетах о глобальном потеплении на всей планете. Ученые могут отследить рост дыр в озоновом слое. Сейчас вопрос не в том, будет ли будущее другим или даже несколько другим. Вопрос заключается в том, будет ли оно у нас вообще.

*Мир в настоящее время слишком опасен, чтобы походить на Утопию.*

Бакминстер Фуллер

Глядя вокруг себя, многие ли из нас получают удовлетворение от того, что видят? Каждый из нас испытывает нарастающий прессинг изменений. И каждый из нас ответствен за то, чтобы эти скатывающиеся с американских горок неудержимая технология и мощь не вышли из-под контроля с ужасными для всей планеты последствиями. Мы обязаны подчинить это своему контролю, мы не можем вылететь из седла. Вопрос в том, как это сделать?

Именно индивидуум является источником креативности, которая является двигателем социальной эволюции, и именно уровень индивидуализма в обществе создает уровень сознания этого общества.

9 Заказ 1408

Социальные изменения начинаются с индивидуальных изменений. Мы сталкиваемся со множеством общественных и экологических проблем. Если мы хотим построить общество, способное эффективно справляться с этими проблемами, мы должны действовать сейчас. По мере того как идет время и растет количество знаний, два вопроса становятся все более и более неотложными: *«Чего стоит Знание? Во что обходится Действие?»*.

Мы разорили внешний мир продуктами науки и технологии. Позиция и взгляд на мир, которые дали нам эту науку и технологию, прочно окопались в нашей культуре и оказывают глубокое воздействие на наш внутренний мир.

Наука выросла на серии контролируемых и воспроизводимых экспериментов над природой, поставленных с целью сформулировать математические законы и теории. Человек больше не рассматривает себя на практике частью природы. Человек-экспериментатор должен держаться в стороне от природы, своего подопытного кролика. И он даже не допускает того, что сам его эксперимент изменяет природу и влияет на результат, потому что это означало бы отказ от требования объективности. Пытаться получить объективный результат означало бы, что другой экспериментатор должен контролировать первого. Здесь возникает неразрешимый замкнутый круг, как если бы художник пытался нарисовать пейзаж целиком, включая самого себя. Он никогда не сможет нарисовать художника, который рисует эту картину.

Мы пришли к трактовке природы как машины, действующей по законам, наложенным на нее извне, а не как цельного организма.

Машина должна быть по природе своей предсказуема. В теоретической науке все, что необходимо сделать,— это открыть все законы и обнаружить все взаимодействующие части. Так что поиски были направлены на то, чтобы нарисовать все более и более полную картину природы, а о самом художнике забыли.

Знания были оторваны от опыта. Он стал тем, что мы изучали во вторую очередь, а абстрактное тело науки стало существовать отдельно от своего носителя — человека — и все время росло. Все, что имело значение, было конечным продуктом, теорией, а не опытом ее получения.

Такой способ объективизации знаний строго ограничивает тот сорт знаний, с которым мы можем иметь дело. Дойдя до крайности, обесценили эмоции, искусство и отношения, потому что они опираются на субъективный опыт. И оказывается,

что научные законы уже не связаны с реальным миром человеческого опыта.

Научные теории представляют собой метафорические истории об этом мире, они не являются истиной, это просто один из многих способов думать о мире, точно так же, как рисование является одним из многих способов представления пейзажа. Мы быстро обнаружили, что наш способ мышления о мире до настоящего момента был полезен в одних случаях и катастрофически вреден в других.

Метафора о предсказуемом, объективном мире была поколеблена квантовой теорией в физике. Чем глубже мы проникали в своих исследованиях, тем более очевидным становилось и то, что сам наблюдатель является неотъемлемой частью научного эксперимента. Свет будет вести себя либо как частицы, либо как волны, в зависимости от того, какого сорта эксперимент вы поставите. Вы никогда не сможете указать точно и место расположения частицы, и время ее появления в этом месте. В мире заложена фундаментальная неопределенность. Квантовая физика вытеснила механическую модель мира с позиций господствующей научной метафоры.

Новые исследования и идеи теории систем, изучение хаоса и порядка показали, что даже в простых системах вы не сможете контролировать все переменные, даже слабые вариации способны изменить систему в целом. Это начало революции, это изменяет целую систему взглядов на природу.

Хаос — это предсказуемая случайность, кратко выраженная в так называемом «эффекте бабочки». Он назван так в честь лекции, прочитанной американским метеорологом Эдвардом Лоренцом и озаглавленной «Может ли взмах крыльев бабочки в Бразилии вызвать торнадо в Техасе?». Лоренц использовал компьютерную модель для слежения за погодой. Он устал набирать длинные ряды цифр и подумал, что ничего не произойдет, если он округлит их на несколько порядков. Как же он был удивлен, обнаружив, что это полностью изменило прогноз погоды в мире! Незначительное изменение в нужном месте может привести к огромным последствиям. Это еще раз подтверждает то, что природа является целостной системой и нет ничего отдельного от нас, над чем можно экспериментировать безнаказанно. Как сказал Грегори Бэйтсон в «Шагах в экологию разума»: «Утрата системной мудрости неизбежно обернется наказанием».

Эта новая научная метафора позволяет нам снова стать частью природы. Точно так же НЛП, как метафора, восста-

навливает нашу связь со своим субъективным опытом и выражает системную природу наших внутренних переживаний.

Теперь мы имеем представления о сложности внешнего мира, и мы кое-что знаем о том влиянии, которое мы, невидимые наблюдатели, оказываем на внешний мир. Последствия этого, как мы думаем, внешний мир возвращает нам. Вселенная является совершенным механизмом обратной связи. Что мы думаем, то мы и получаем. Если мы хотим изменить мир, мы должны вначале изменить самих себя. Мы обязаны исследовать и изменить свой внутренний опыт, если мы собираемся оказывать влияние и формировать внешний мир с мудростью.

В плане изучения структуры субъективного опыта НЛП предоставляет нам возможность исследовать самих себя. Потому что оно изучает то, как мы создаем модели. Оно не берет построенные нами модели и не смешивает их с действительностью.

В качестве способа построения мастерства оно проникает и оказывает влияние на многие области человеческой деятельности. Когда этот процесс будет завершен, НЛП прекратит свое существование в виде отдельной дисциплины. Оно будет ассимилировано в повседневную жизнь подобно учителю, который делает себя в конце концов лишним, потому что его ученики могут теперь учиться сами.

НЛП становится частью движения, которое устойчиво расширяется и набирает силы. Движения к тому, чтобы действовать в этом мире более эффективно, используя те умения и знания, которые у нас есть, с изяществом, мудростью и уравновешенностью. Весьма поучителен в этом смысле балинезийский афоризм: «У нас нет искусства, мы просто делаем вещи настолько хорошо, насколько это возможно».

Мы открываем себя и свои способности, чтобы проснуться в прекрасном и пленительном мире нескончаемого удивления.

*Люди путешествуют, чтобы удивляться,*
*на вершины гор,*
*по огромным волнам моря,*
*по длинным руслам рек, по широким просторам океана,*
*по многолетним дорогам к звездам,*
*но проходят мимо, оставляя удивительное в стороне.*

**Св. Августин**

# ВКЛАДЫВАЯ В СЕБЯ

Все большее число людей пытается найти удовлетворение внутри себя. Различные люди называют это по-разному: личностное развитие, личностный рост, самовоспитание, самоактуализация, духовное развитие или реализация собственного потенциала.

Согласно замечательной книге Петерса Рассела «Просыпающаяся планета», область личностного развития растет и удваивается примерно каждые четыре года. Личностное развитие в самом широком смысле включает в себя целый ряд различных видов деятельности, таких как медитация, йога и тай-цзы, консультирование, гештальт-психотерапия, групповая терапия, транзактный анализ, ребефинг, тренинг самоутверждения, управление стрессом, процветающее сознание, тренинг взаимоотношений и многое другое, и, конечно, НЛП.

Каждый из нас в разное время тем или иным способом оказывается втянутым на какой-нибудь путь личностного развития. Тот факт, что вы читаете эту книгу, указывает на то, что и вы в данный момент оказались втянутыми в изучение НЛП.

Вам лучше судить, какой путь в данный момент является для вас наиболее приемлемым. Каким бы путем вы ни пошли, он будет требовать от вас определенных вложений в виде времени и денег. Вы встанете перед необходимостью организации переездов, покупки книг и аудио- и видеозаписей, прохождения определенных курсов обучения. Вы, в сущности, вкладываете некоторую часть проходящих через вас денег в свое личностное развитие. Каждый из нас тратит разные суммы в разное время.

Стоит потратить несколько минут на то, чтобы приблизительно посчитать, какой процент своего дохода вы вложили в себя за последние несколько лет. Прежде всего запишите, какого вида деятельность вы относите к личностному развитию. Как руководящая линия, она будет оказывать длительное воздействие, которое в некотором смысле является генератив-

ным. Она продолжает приносить пользу. Медитация обладает этим качеством, а мороженое — нет.

Теперь сделайте приблизительную оценку стоимости каждого вида подобной деятельности в отдельности. Отметьте также выгоду, которую вы получили от нее. Теперь посчитайте общую стоимость. Какой процент общего дохода за этот период она составляет? Стоит сравнить это с той долей дохода, которую компании тратят на подготовку и развитие своих людей. Для большинства компаний в нашей стране она составляет примерно один или два процента. В наиболее успешных компаниях она близка к десяти процентам.

Процент нашего дохода, который вы вкладываете в себя, является отражением того, насколько вы себя цените. Вы сами для себя являетесь самым ценным ресурсом, и вложение в самого себя может оказаться наилучшим вложением из тех, которые вы можете сделать.

Вкладываете ли вы в себя столько, сколько хотите? Кроме внутренней выгоды может существовать также чисто финансовая выгода.

У меня есть знакомая, которую вдруг перестала удовлетворять своя собственная жизнь. Она работала поваром, получая 7000 фунтов в год. На протяжении трех или четырех лет она тратила около десяти процентов своего дохода на собственное развитие и тренинги, включая НЛП. Она преобразилась сама, изменился стиль ее жизни. Теперь она находит жизнь значительно более приятной и, кроме того, получает 20000 фунтов в год.

Течение денег в нашей жизни точно отражает течение мыслей в нашем разуме. Так что, если вы хотите изменить свой банковский баланс, измените свое мышление. Это — центральная идея процветающего сознания.

В более общем случае, если вы хотите изменить свою внешнюю действительность, измените сначала свою внутреннюю реальность.

НЛП — о том, как изменить внутреннюю реальность. До тех пор, пока выгоды не станут достаточно очевидными, не появится мотива тратить время и деньги. Каковы же выгоды вложения в НЛП-тренинги?

Каждый человек вносит свои собственные уникальные особенности и возможности в тренинговые курсы НЛП, и выгода будет варьироваться от участника к участнику. То, что вы получите, будет определяться преимущественно тем, что вы хотите получить, поэтому весьма полезно ясно представлять себе свои личные результаты.

Многие люди приходят на тренинги, преследуя, главным образом, цели личностного развития. Возможно, они переживают период изменений в своей жизни и нуждаются в умениях и инструментах для осуществления этих изменений. Другие могут лишь осознавать, что должно существовать нечто большее в их жизни.

Некоторые приходят в основном с профессиональными проблемами, хотя личностное и профессиональное развитие идут рука об руку. Умения НЛП неоценимы в качестве умений межличностного общения. Многие профессионалы используют НЛП в своей работе: учителя, треперы, консультанты, терапевты, психиатры, медсестры, социальные работники, менеджеры и торговцы. НЛП повышает эффективность их работы и дает ощущение благополучия. Многие профессионалы используют НЛП, чтобы добиться больших финансовых успехов, тем самым в корне изменив направление своих вложений.

Участники часто говорят о появлении необыкновенной насыщенности переживаний, новых перспектив в жизни, новых вариантов поведения, творческих идей и новых умений. Повышенное осознание и гибкость придают новые силы личной и творческой жизни.

И последнее — по порядку, но не по значимости. НЛП — это забава. А тренинг — это возможность получить удовлетворение и встретить интересных людей.

Вы можете учиться НЛП по книгам, но НЛП — это экспериментальная наука, которая подразумевает приобретение новых перцептуальных фильтров, паттернов поведения и умений, а не идей в голове. Личный опыт общения с другими людьми имеет гораздо большее значение и воздействие, чем написанные слова. НЛП следует использовать на уровне опыта, если вы вообще хотите получить от него какую-то пользу.

Семинары по НЛП предоставляют вам безопасную среду, в которой доставляет удовольствие проводить экспериментальные исследования вместе с симпатичными людьми под присмотром опытного руководителя.

Существует старая китайская поговорка: «Я слышу и забываю. Я вижу и запоминаю. Я делаю и понимаю».

Затраты на тренинги значительно превышают затраты на книги и требуют внимательного рассмотрения, но и выгода от них тоже значительно больше. Единственный способ проверить, подходит ли вам тренинг, — это выполнить его. В следующем параграфе мы предлагаем вам некоторые мысли о том, как выбрать наилучший для себя тренинг.

# ВЫБОР ТРЕНИНГОВ НЛП

Этот раздел предлагает некоторое руководство, имеющее целью помочь вам выбрать тренинг по НЛП.

Курсы НЛП предлагаются в большом количестве и в самых разных видах: начиная с двухдневных вводных курсов и кончая более продвинутыми курсами, включающими специализацию в конкретных применениях, и длительными тренингами НЛП. Многие организации проводят свободные для посещения ознакомительные вечера, на которых вы можете познакомиться с самими организациями и теми тренингами, которые они предлагают.

Существует ряд курсов, узко направленных на приложения НЛП в таких областях, как образование, бизнес, торговля, проведение презентаций, совещаний, переговоров, музыка, акупунктура, консультирование, психотерапия и гипнотерапия. Существуют также модернизированные курсы, предлагающие новейшие паттерны и открытия НЛП.

Сертификационные тренинги являются весьма важным шагом. Обычно они включают около 150 часов занятий, распределенных на 20 или более дней. Все большее количество тренинговых организаций предлагают сначала короткие курсы под самыми разными названиями, а затем факультативную, более длительную часть, чтобы довести курс до уровня сертификационного.

Следующими за ними являются тренинги уровня мастера-практика, занимающие примерно столько же времени. Существуют также курсы по новейшим разработкам НЛП и тренинги для тренеров.

Первый вопрос, который вы должны себе задать, — это какого рода тренинг вы хотите пройти? Может быть, это уже ясно для вас с самого начала, или, наоборот, вам необходимо собрать дополнительную информацию, чтобы ответить на этот вопрос. Хотите ли вы просто пройти тренинг НЛП или же вы

хотите специализироваться в приложениях НЛП в какой-то конкретной области? Если да, то в какой именно? Хотите ли вы получить сертификат или квалификацию?

Стоимость курса, очевидно, стоит рассмотреть; важным фактором является и то, где он будет проводиться, с точки зрения удобства и времени. Не забудьте включить дорогу и проживание в стоимость обучения.

Как долго длится курс? Как это согласуется с вашей занятостью? Насколько гибкой является организация? Покупаете ли вы весь курс целиком или же курс организован в виде отдельных частей, которые вы можете посещать по своему усмотрению? Каковы условия оплаты и отказа от курса? Как он распределен во времени? Проходит ли он в рабочие дни или только во время уик-энда?

На тренировках для практиков часто отводится несколько вечеров для практических занятий.

Тренер оказывает огромное влияние на курс. Некоторые организации приглашают американских тренеров. Это несколько увеличивает стоимость занятий, но стоит при этом иметь в виду, что американские тренеры в большинстве уже давно занимаются НЛП и имеют более богатый опыт. Сертификационные программы (практик или диплом) обычно подразумевают участие по крайней мере одного американского тренера.

И все же наиболее важными оценками, наверное, являются ваши собственные ощущения от тренинга и тренера. НЛП занимается субъективным опытом. Отдайте себе отчет в своих собственных оценках того, что вы нашли для себя важным и ценным.

Нравится ли вам тренер и относитесь ли вы к нему с уважением? Установили ли вы с ним раппорт и есть ли у вас доверие к тому, что он делает? Тренеры могут иметь самые разные стили. Устраивает ли вас его стиль? Можете ли вы научиться чему-то у него?

Получите сначала столько информации, сколько сможете. Позвоните в разные организации и спросите стоимость их курсов. Изложите им свои требования. Многие организации устраивают открытые вечера, куда вы можете прийти и поговорить с тренерами. Для многих людей устная рекомендация является важным критерием. Возможно, у вас есть друг или знакомый, который прошел тренинг и может дать вам ценный совет. Многие люди предпочитают следовать рекомендациям только одного человека, которого они уважают и которому доверяют, на чем бы тот ни основывал свои советы.

Каждый год в ноябре Ассоциация нейролингвистического программирования проводит конференции в Лондоне, и в один из вечеров устраивает круглый стол, на котором вы можете пообщаться с тренерами и представителями различных организаций. Конференция — это замечательная возможность учиться НЛП и узнавать много нового.

Ассоциация НЛП, кроме того, выпускает буклеты с программами тренинговых курсов по НЛП по всей Великобритании, они будут высланы вам по вашему требованию.

Если вам понравилась эта книга, то, наверное, вам интересно будет узнать, что ее авторы тоже проводят тренинги НЛП. Для получения дальнейшей информации вы можете связаться с нами непосредственно. Смотрите в конце книги раздел под названием «Об авторах».

# СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ НЛП

**Аналоговый** — изменяющийся непрерывно в некоторых пределах, подобно плавному регулятору напряжения.

**Аптайм** — состояние, в котором все внимание и чувства обращены вовне.

**Ассоциация** — погруженность в переживание, при воспроизведении которого человек видит события своими собственными глазами, воспринимая его всеми органами чувств.

**Аудиальный** — относящийся к органам слуха.

**Ведение** — изменение своего собственного поведения в режиме раппорта, необходимого для того, чтобы другой человек следовал за вами.

**Визуализация** — процесс построения визуальных образов в мозге.

**Визуальный** — имеющий отношение к органам зрения.

**Вкусовой** — имеющий отношение к органам вкуса.

**Внутренние** — образы информации, которые мы создаем и храним в своем мозге в виде комбинаций образов, звуков, ощущений, запахов и вкусов.

**Возврат** — обзор или резюме с использованием ключевых слов и тона голоса других людей (участников совещания, например).

**Глаголы неспецифические** — глаголы, которые ничего не говорят о том, каким образом действие было выполнено. Процесс не определен.

**Даунтайм** — состояние легкого транса, когда ваше внимание обращено внутрь, к вашим собственным мыслям и ощущениям.

**Двусмысленность пунктуационная** — двусмысленность, созданная соединением двух отдельных предложений в одно, из которого всегда можно попытаться извлечь смысл.

**Двусмысленность синтаксическая** — в английском языке двусмысленное утверждение, в котором глагол с ing'овым окончанием может служить либо прилагательным, либо глаголом, например: *"Influencing people can make a difference"*.

**Двусмысленность фонетическая** — два слова, которые звучат одинаково, но пишутся по-разному. Например: *«порог»* и *«порок»*.

**Деление** — изменение восприятия путем перехода вверх или вниз по логическим уровням. *Деление вверх* — это переход на более высокий логический уровень, который включает в себя то, чем вы занимаетесь. *Деление вниз* — это переход на более низкий уровень к более конкретным примерам того, чем вы занимаетесь. Эти переходы могут быть выполнены по аналогии с переходом: класс — член класса, или часть — целое.

**Дискретный** — изменяющийся между двумя различными состояниями, подобно выключателю, который может быть либо включен, либо выключен.

**Диссоциированный** — невключенный в переживание, рассматривающий и слышащий ситуацию со стороны.

**Идентичность** — ваш «я-образ» или «я-концепция». Кем вы себя считаете. Целостность вашего существа.

**Искажение** — процесс, в результате которого некоторый опыт оказывается неточно представленным во внутреннем переживании в ограниченной форме.

**Кавычки** — однажды мы прочитали определение кавычек, которое гласило: *«Лингвистический паттерн, в котором ваше сообщение выражается так, как будто его говорит кто-то другой»*.

**Калибровка** — точное узнавание состояния другого человека по невербальным сигналам.

**Карта реальности** *(модель мира)* — уникальные представления о мире каждого человека, построенные из его индивидуальных восприятий и индивидуального опыта. Сущностное целое личных принципов действия индивидуума.

**Квантификаторы универсальные** — лингвистические термины для обозначения таких слов, как *«каждый»*, *«все»* и др., которые не допускают исключений. Одна из категорий метамодели.

**Кинестетический** — ощущения тела, тактильные ощущения, внутренние чувства, такие как вспоминаемые впечатления и эмоции; чувство равновесия.

**Ключи доступа** — все то, с помощью чего мы настраиваем наши тела, используя дыхание, позу, жесты и движения глаз, на определенного рода мышление.

**Код новый** — описание НЛП, которое берет свое начало с книги Джона Гриндера и Джудит Делозье «Черепахи и так внизу».

**Конгруэнтность** — состояние целостности и полной искренности, когда все части личности работают вместе, преследуя одну цель.

**Критерий** — то, что является важным для вас в конкретном контексте.

**Критерий (хорошо сформулированного результата)** — способ мышления о результате и способ его выражения, который делает его как достижимым, так и проверяемым. Это основа согласования результатов и получения таких решений, в которых нет проигравших.

**Линия времени** — способ, которым мы храним картинки, звуки и ощущения прошлого, настоящего и будущего.

**Мета-** — существующий на более высоком логическом уровне. Из греческого, имеет значения *«после, за, через»*.

**Метамодель** — модель языка, которая определяет те лингвистические паттерны, которые делают неясным смысл коммуникации, благодаря процессам искажения, упущения и обобщения, и определяют конкретные вопросы, имеющие целью прояснить и поставить под сомнение неточности языка, чтобы восстановить их связь с сенсорным опытом и с глубинной структурой.

**Метаосознание** — знание о знании: обладание умением и знанием об этом обладании с целью объяснить то, как вы реализуете это умение.

**Метафора** — косвенное сообщение в виде истории или образного выражения, использующего сравнение. В НЛП к метафорам относятся сравнения, притчи и аллегории.

**Милтон-модель** — обращение метамодели, использующее специальные неясные обороты речи для присоединения к опыту другого человека и получения доступа к неосознаваемым ресурсам.

**Моделирование** — процесс распознавания последовательности идей и поведений, которая позволяет справиться с задачей. Основа ускоренного обучения.

**Модель** — практическое описание того, как что-то действу-

ет, конечная цель которого – использование на практике. Обобщенная, искаженная и содержащая упущения копия.

**Модель мира** (см. *Карта реальности*).

**Наложение** — использование одной репрезентативной системы для получения доступа к другой репрезентативной системе. Например: получение зрительного образа и затем восстановление звуков в нем.

**Намерение** — цель, желаемый результат действий.

**Неконгруэнтность** — такое состояние, когда что-то вас сдерживает, вы не полностью уверены в результате, внутренний конфликт будет проявляться в вашем поведении.

**Неосознаваемое** (подсознание) — все то, что в настоящий момент не представлено в вашем сознании.

**Номинализация** — лингвистический термин для обозначения процесса превращения глагола в абстрактное существительное и для обозначения самого существительного, образованного таким способом.

**Обобщение** — процесс, посредством которого один специфический опыт становится репрезентацией целого класса опытов.

**Обонятельный** — относящийся к органам обоняния.

**Оператор модальный возможности** — лингвистический термин для обозначения слов, указывающих на возможность действия (*«могу»*, *«не могу»* и т. п.).

**Оператор модальный необходимости** — лингвистический термин для обозначения слов, указывающих на обязательные действия (*«должен»*, *«необходимо»*, *«обязан»* и т. п.).

**Описание множественное** — процесс описания одной и той же вещи с различных точек зрения.

**Описание сенсорноосновванное** — информация, которая является непосредственно наблюдаемой и обнаруживаемой с помощью органов чувств. Существует различие между описанием: *«Губы растянуты, видны некоторые зубы, и уголки рта приподняты»* и *«Она счастлива»*, которое является интерпретацией.

**Описание тройное** — процесс восприятия опыта с первой, второй и третьей позиций.

**Отражение** — точная подстройка к целой части поведения другого человека.

**Паттерн** — систематически повторяющийся устойчивый элемент (фрагмент) или последовательность элементов (фрагментов) поведения.

**Поведение** — любая активность, в которую мы вовлечены, включая процесс мышления.

**Подстройка** — заимствование деталей поведения другого человека с целью усиления раппорта.

**Позиция восприятия** — точка зрения, которую мы принимаем в некоторый момент времени, может быть: нашей собственной *(первая позиция)*, нашего собеседника *(вторая позиция)* и позицией объективного и благосклонного наблюдателя *(третья позиция)*.

**Позиция вторая** — восприятие мира с точки зрения другого человека. Находиться во второй позиции — это значит быть настроенным и находиться в контакте с его реальностью. (Одна из трех позиций, остальные носят названия *первой* и *третьей позиции.*)

**Позиция первая** — восприятие мира только со своей точки зрения, пребывание в полном контакте со своей собственной внутренней реальностью. (Одна из трех позиций — восприятия, остальные называются: *вторая* и *третья позиции.*)

**Позиция третья** — восприятие мира с точки зрения стороннего и благосклонного наблюдателя. (Одна из трех позиций восприятия, остальные носят названия *первой* и *второй позиций.*)

**Поле объединенное** — единая структура НЛП. Трехмерная матрица неврологических уровней, позиций восприятия и времени.

**Постулаты разговорные** — гипнотические формы языка, вопросы, которые интерпретируются как команды.

**Предикаты** — сенсорноосновanные слова, указывающие на использование той или иной репрезентативной системы.

**Предпосылки** — идеи или утверждения, которые следует считать самими собой разумеющимися для того, чтобы коммуникация имела смысл.

**Присоединение к будущему** — мысленная репетиция результата с целью повышения гарантии того, что желаемое поведение произойдет.

**Присоединение перекрестное** — отражение языка тела человека с использованием движения другого типа, например, подстройка качанием ноги к ритму его речи.

**Программирование нейролингвистическое** — изучение мастерства и модель того, как люди структурируют свой опыт.

**Различение** — процесс поиска различий.

**Разнообразие необходимое** — гибкость мышления и поведения.

**Разрыв** — использование паттернов поведения, отличающихся от паттернов другого человека, разрушение раппорта с целью изменения направления, прерывания или окончания совещания или разговора.

**Рамка** — набор контекстов или способов восприятия чего-либо, как, например, в рамке результата, в рамке раппорта, в рамке возврата и т. п.

**Рамка «как будто»** — это те случаи, когда вы притворяетесь, что некоторое событие уже произошло, и тогда, думая, что оно «как будто» случилось, провоцируете творческое решение проблемы путем мысленного преодоления очевидных препятствий в направлении к желаемому решению.

**Раппорт** — процесс построения и поддержания отношений взаимного доверия и понимания между двумя или более людьми, возможность вызывать реакции других людей.

**Репрезентация** — кодирование и накопление сенсорной информации в мозге.

**Ресурсы** — любые средства, которые могут быть задействованы для достижения результата: физиология, состояния, мысли, стратегии, переживания, люди, события или вещи.

**Рефрейминг** — изменение рамки в отношении утверждения, чтобы придать ему другой смысл.

**Рефрейминг контекста** — изменение контекста утверждения с целью придать ему другой смысл: *«В каких условиях это было бы подходящей реакцией?»*.

**Рефрейминг содержания** — придание утверждению другого смысла путем перевода внимания на другую часть содержания, задавая вопрос: *«Что еще могло бы это значить?»*.

**Сигналы доступа глазные** — движения глаз в определенных направлениях, которые указывают на визуальный, аудиальный или кинестатический способ мышления.

**Синестезия** — автоматическая связь, которая устанавливается между различными каналами восприятия.

**Система ведущая** — репрезентативная система, в которой ведется поиск информации для того, чтобы ввести ее в сознание.

**Система предпочитаемая** — репрезентативная система, которую индивидуум чаще всего использует для сознательного мышления и которая организует его опыт.

**Система репрезентативная** — то, как мы кодируем информацию в своем мозге в одной или нескольких сенсорных системах: визуальной, аудиальной, кинестетической, вкусовой и обонятельной.

**Согласование результатов** — процесс подгонки различных результатов друг к другу, оптимизация решений. Основа таких переговоров, в которых обе стороны оказываются в выигрыше.

**Сознание** — все то, что осознается в данный момент времени.

**Состояние** — ваши чувства, ваше настроение. Единство неврологических и физических процессов, протекающих в индивидууме в любой момент времени. Состояние, в котором мы находимся, оказывает влияние на наши способности и интерпретации опыта.

**Состояние ресурсное** — неврологическое и физическое состояние человека в целом, когда он чувствует себя обладающим ресурсами.

**Способность** — успешная стратегия выполнения некоторого задания.

**Стратегия** — последовательность мыслей и действий для получения конкретного результата.

**Структура глубинная** — полная лингвистическая форма высказывания, из которой возникает поверхностная структура.

**Структура поверхностная** — лингвистический термин для обозначения устных и письменных сообщений, приходящих из глубинной структуры посредством упущения, искажения и обобщения.

**Субмодальности** — различия внутри каждой репрезентативной системы, характеристики наших внутренних репрезентаций, самые маленькие строительные кирпичики наших мыслей.

**Существительные неспецифические** — существительные, которые не определяют точно, к кому или к чему они относятся.

**Транс** — измененное состояние сознания, когда внимание направлено внутрь и сосредоточено на незначительном количестве стимулов.

**Убеждения** — обобщения, которые мы делаем относительно окружающего нас мира и наших принципов взаимодействия с ним.

**Упущение** — пропуск части опыта в речи или мышлении.

**Уровень логический** — нечто находится на более высоком логическом уровне, если оно включает в себя то, что находится на более низком логическом уровне.

**Уровни нейрологические** — известны также как различные логические уровни индивидуального опыта: окружение, поведение, способности, убеждения, идентичность и духовность.

**Физиологический** — относящийся к физиологии человека.

**Фильтры восприятия** — уникальные идеи, опыт, убеждения и язык, которые формируют нашу модель мира.

**Части** — субличности со своими намерениями, иногда конфликтующие друг с другом.

**Чувствительность сенсорная** — приобретение умений делать более тонкие и более полезные различения в отношении сенсорной информации, которую мы получаем из окружающего мира.

**Эквивалентность комплексная** — два утверждения, которые рассматриваются как имеющие один и тот же смысл, например: *«Он не смотрит на меня, значит, он не слышит того, что я говорю»*.

**Экология** — забота о целостности взаимосвязей между существом и окружающей средой. Употребляется также в отношении внутренней экологии: уравновешенность взаимосвязей между личностью и ее мыслями, поведением, способностями, ценностями и убеждениями. Динамическое равновесие элементов в системе.

**Эпистемология** — изучение того, как мы знаем о том, что мы знаем что-то. Теория познания.

**Якорение** — процесс, посредством которого любой стимул или репрезентация (внешняя или внутренняя) оказываются связанными с некоторой реакцией и запускают ее проявление. Якоря могут возникать естественным образом и могут быть установлены намеренно.

# ОБ АВТОРАХ

*Джозеф О'Коннор* пишет книги об НЛП, работает тренером и консультантом. Он обучает НЛП и сам широко использует его в образовании, обучении музыке и подготовке спортсменов. Он имеет степень бакалавра в антропологии, является лиценциатом Королевской академии музыки и квалифицированным преподавателем. Джозеф проходил курсы тренингов НЛП с Джоном Гриндером, Робертом Дилтсом и Шарлоттой Бретто.

Джозеф является директором института спортивных достижений, который использует НЛП в психической подготовке спортсменов. Под его руководством был осуществлен проект моделирования мастерства в команде теннисистов из Лондона. Он выполнил оригинальные исследования по моделированию талантливых музыкантов в школе Yehudi Menuhin, результатом которых стал видеофильм «Как учиться музыке», показывающий, как можно развить способности у любого музыканта.

Особый интерес Джозефа — индивидуальное и групповое обучение. Он участвует в разработке компьютерных программ, соединяющих вместе идеи НЛП и компьютерные технологии. Эти программы уже используются отдельными людьми и компаниями в разных странах.

*Другие книги Джозефа:* "Not Pulling Stings", "Training With NLP" (с Джозефом Сеймором), "Successful Selling with NLP" (с Робином Прайором), "Mind, Body, Spirit Guide: NLP" (с Яном Мак-Дермоттом).

_С Джозефом можно связаться по адресу:_
Lambent Books
4 Coombe Gardens
New Malden, Surrey KT3 4AA
United Kingdom
Phone: 0181 715 2560
Fax: 0181 715 2560
E-mail: lambent@well.com

_Консультации и тренинги:_ Джозеф вместе с Яном Мак-Дермоттом (ITS: International Teaching Seminars) ведут тренинги: «НЛП-практик», «Открытые вечера по практическим приложениям НЛП», «НЛП для консультантов», «НЛП для менеджеров», «Мастер-практик».

_Проекты моделирования:_ выявление и моделирование мастеров в любой области человеческой деятельности с целью определения тех умений, которые делают их мастерами, и разработка тренингов для передачи этих умений другим людям.

## ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:

"Goal Wizard"

Первая программа, которая не требует первоначального знакомства с НЛП.

"Goal Wizard" позволит вам сделать легким и увлекательным достижение любых целей, поможет вам классифицировать их, исследовать взаимосвязи между ними и убедиться в том, что они являются реалистичными, мотивирующими и достижимыми.

«Бизнес»

Эти программы помогут вам выявить индивидуальные и групповые цели, ценности и рабочие стили. Их можно использовать для создания работоспособных команд и планирования организационных изменений.

Все программы работают на любом IBM-совместимом ПК с Windows 3.1.

_С ITS можно связаться по адресу:_
ITS
7 Rudall Crescent
London NW3 1RS



*Джон Сеймор* – тренер НЛП, консультант, автор книг по НЛП. В 1985 г. он основал Ассоциацию Джона Сеймора (John Seymor Associates LTD). С этого момента он постоянно ведет тренинги по НЛП, делится с людьми своим богатым опытом консультирования в области образования, бизнеса и терапии. Джон является одним из самых опытных в Великобритании тренеров НЛП. Он работал во многих странах мира, познакомил с НЛП многие организации. Именно его пригласили обучать НЛП службы здоровья и образования в Великобритании на национальном уровне.

Свои первые тренинги НЛП он прошел в США вместе с основоположниками: Джоном Гриндером, Робертом Дилтсом, Джудит Делозье и Робертом Бендлером. Джон сертифицирован как «НЛП-тренер» (дважды) и «Мастер-тренер». Кроме того, он является членом Ассоциации НЛП Северной Америки и членом редакционной коллегии международного журнала «Мир НЛП».

Джон — соавтор книг «Введение в НЛП» и "Training With NLP" (Вместе с Джозефом О'Коннором), которые стали бестселлерами, а также первой компьютерной программы "Results Accelerator".

Имея диплом о высшем образовании в области образования и психологии, он обладает удивительной способностью доступно рассказывать об очень сложных вещах и доставлять людям удовольствие от обучения и личностного развития. Вместе со своей спутницей Анни Дальтон он живет в Бристоле.

## АССОЦИАЦИЯ ДЖОНА СЕЙМОРА

Это самая старая в Великобритании организация, обучающая НЛП, ее цель — проводить НЛП-тренинги высокой квалификации. Ассоциация предлагает:

- бесплатные брошюры с описанием предлагаемых всемирно признанных сертификационных НЛП-тренингов;
- регулярные тренинги (вводные, практик) в Лондоне и Бристоле;
- интенсивные практик-тренинги (20 дней) в Бате, одном из прекрасных мест в Англии;
- регулярные тренинги для тренеров;
- книги: «Введение в NLP» и "Training With NLP";
- аудиокассеты: «Введение в НЛП» для домашнего обучения и др.;
- видеокассеты: «Введение в НЛП», для домашнего обучения — высококачественная запись тренингов НЛП, специально разработанных для совместного обучения трех человек и содержащих демонстрации и упражнения;
- компьютерную программу для личного развития "Results Accelerator" (Windows);
- консультации и тренинги на заказ.

JSA Ltd INLP2
17 Boyce Drive
Bristol BS2 9XQ
United Kingdom
Phone 44 117 955 7827
Fax 44 117 941 3004

# НЛП В РОССИИ

В России проявляется возрастающий интерес к нейролингвистическому программированию. Поскольку НЛП возникло и развилось в Соединенных Штатах, некоторые из его предпосылок по историческим причинам отличаются от сложившихся в России. Это может привести к недоразумениям вследствие различий в языке, культуре и, прежде всего, эпистемологии.

Но именно эти различия подсказывают новые возможности. Чтобы оценить их, читатель может рассматривать эти различия, поставив перед собой вопрос: «Какие восприятия и переживания автора позволяют это осмыслить?». Задавая этот вопрос и смело следуя найденным ответам, вы получите основу для успешного применения стратегий и подходов, описанных в этой книге.

Джон Гриндер выразил это словами: *«Можно надеяться, что наш труд стимулирует критическую оценку этих трудностей и что русские применят свои общеизвестные блестящие способности, выбрав предположения и средства, наиболее подходящие к современному русскому обществу — приобщая русскую душу к западной технике, содержащейся в НЛП»*.

Инициаторы НЛП были бы разочарованы, если бы плоды их работы были восприняты в России как догма, нечто вроде прокрустова ложа, к которому русские должны приноровиться. Например, чтобы речевые обороты Милтона Эриксона могли быть естественно выражены в русских условиях, они должны быть преобразованы и развиты носителями русского языка. Русские ученые, понимающие, что открытия Бендлера, Гриндера и других призывают их принять участие в продолжающемся научном исследовании, смогут внести важный вклад в наше понимание этого предмета — в особенности, если их любознательность будет сопровождаться здоровым скептицизмом, а понятия и гипотезы будут строго связываться со всей совокупностью чувственного опыта, избегая мистики, метафизики и пустых фантазий.

## Применение НЛП

Конечно, НЛП предназначено не только для ученых. Любой человек, попросту желающий достигнуть некоторых конкретных целей, увидит, что эти исследования уже привели к развитию ряда практичных и эффективных подходов и приемов — начиная с метамодели до субмодальности. Эти средства доступны каждому, готовому учиться, готовому тщательно отрабатывать сенсорную наблюдательность, гибкость поведения, эффективные речевые обороты и другие предпосылки эффективной коммуникации.

Поэтому многие читатели этой книги могут быть заинтересованы в индивидуальной психотерапии или в семинарах, поскольку чтение не может заменить самостоятельных исследований и открытий под руководством компетентного учителя. Быть может, кто-то из читателей полагает, что оценить квалификацию преподавателя можно по его свидетельствам и дипломам. Однако многие иностранные «специалисты», приезжающие в Россию, выдают *всем* без исключения участникам их семинаров свидетельства практика, мастера или даже тренера. Получение такого свидетельства не говорит ни о чем.

Вследствие этого люди, узнавшие об НЛП лишь с помощью одного из таких «мастеров», часто разочаровываются. Может быть, они не были бы разочарованы и даже были бы увлечены этим предметом, если бы имели возможность учиться под руководством человека, понимающего идеи НЛП, владеющего нужными навыками и рассматривающего НЛП как исследование, а не как бизнес. Поэтому дальше предлагаются критерии, позволяющие судить о компетентности преподавателя.

При оценке психотерапевтов или тренеров следует руководствоваться их результатами. НЛП ориентировано на достижение целей — каждый терапевтический сеанс, каждый день семинара должен доставлять практические, конкретные результаты. Прежде чем выбрать психотерапевта или тренера, соберите о нем всю возможную информацию. Говорите с людьми. Полагайтесь на собственную интуицию. И, если вы не получите желаемых результатов,— найдите другого психотерапевта или тренера.

## Выбор психотерапевта

**1. Ориентирован ли психотерапевт на будущее, а не на прошлое?**

2. Уделяет ли он внимание сбору информации о целях клиента, о его способностях, внутренних ресурсах и помогает ли клиенту найти и применить их?

3. Обладает ли достаточной гибкостью, чтобы перейти к другому подходу, если предыдущий подход не удался?

4. Придает ли значение психологическим диагнозам и тестам?

5. Избегает ли давать клиенту советы или учить его «инсайту» — проникновению в сущность проблемы?

6. Принимает ли активное участие в терапевтическом сеансе, не ограничиваясь простым слушанием?

7. Избегает ли морализирования и снисходительного тона, чтобы клиенту было легче откровенно рассказать о своих проблемах?

8. Демонстрирует ли широкий диапазон поведения — от поддержки до конфронтации?

9. Избегает ли чрезмерного личного участия, в то же время не допуская чрезмерного «профессионализма» и отстраненности?

10. Проявляет ли способность выносить неприятные сюжеты или сильные эмоции клиента?

11. Создает ли у клиента ощущение надежды и стремление идти новыми путями и испытывать новые переживания?

12. Показывает ли, что он может предложить клиенту нечто такое, что могло бы принести перемену?

Если вы получите положительные ответы на эти вопросы, то весьма вероятно, что психотерапевт компетентен. Клиент не должен довольствоваться меньшим.

## Оценка семинаров

1. Возвращает ли тренер деньги участнику, который не удовлетворен? Разрешает ли он участникам присутствовать в первый день семинара, прежде чем они решат продолжать семинар за плату? При оценке семинара личное впечатление участника более надежно, чем дипломы и свидетельства тренера или его реклама.

2. Имеет ли он хорошую репутацию в течение нескольких лет? Чтобы развить навыки и опыт в НЛП, нужно немало времени. Что говорят другие люди, учившиеся у этого тренера?

3. Владеет ли своим предметом, не стесняясь признать, если необходимо, свою некомпетентность?

4. Демонстрирует ли то, чему учит?

5. Предоставляет ли упражнения, позволяющие участникам самим тренироваться и учиться?

6. Чувствуют ли участники, что им предоставляется свобода самостоятельно экспериментировать и делать открытия путем проб и ошибок?

7. Развивают ли участники собственные способности, не довольствуясь впечатлением от чужих?

8. Ведет ли себя тренер этично и уважительно, отвечая на вопросы и выслушивая критику с достаточным вниманием?

9. Демонстрирует ли на самом себе, как учиться и как относиться с юмором к своим ошибкам?

10. Создает ли контексты, в которых обучение приятно?

Если ответы на эти вопросы положительны, то, вероятнее всего, участники будут удовлетворены семинаром.

## Дополнительная информация

Если у вас возникнут вопросы или вам понадобится информация о квалифицированных психотерапевтах и семинарах в вашем регионе или о летних семинарах в Новосибирске, пишите или звоните Ричарду Коннеру:

630055, Новосибирск,
ул. Героев Труда, 5-26,
Ричарду Коннеру.
Тел. (3832) 32-05-97.
Электронная почта — conner@sicnit.ru.




*Научно-популярное издание*

**О'КОННОР Джозеф, СЕЙМОР Джон**

# ВВЕДЕНИЕ В НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ

**Как понимать людей и как оказывать влияние на людей**

Ответственный за выпуск *В. Б. Феркель*
Технический редактор *А. М. Бытов*
Корректор *О. Э. Дюкалова*

Лицензия ЛР № 66043 от 03.08.1998 г.
Сдано в набор 24.06.98. Подписано в печать 24.08.98. Формат 84×108¹/₃₂.
Бумага газетная. Гарнитура «Петербург». Печать высокая.
Усл.-печ. л. 14,28. Уч.-изд. л. 13,93. Тираж 25 000 экз.
Первый завод 10 000 экз.
Заказ № 1408

Издательство «Библиотека А. Миллера»,
454000, г. Челябинск, ул. Коммуны, 69.
Отпечатано с диапозитивов в Государственном издательско-полиграфическом предприятии «Зауралье»,
640627, г. Курган, ул. К. Маркса, 106.

Издательство **«Библиотека А. Миллера»** продолжает издание серии переводов новейших книг по нейролингвистическому программированию (НЛП).

Ближайшие книги этой серии:

- «НЛП и здоровье»
- «Принципы НЛП»
- «Тренинг с НЛП»
- «Искусство системного мышления»
- «Время для изменений»

*Джозеф О'Коннор и Ян Мак-Дермотт.*
**«НЛП и здоровье».**

Мы сами создаем свое здоровье — тем, что мы делаем, как думаем и как живем. Наш организм усваивает не только пищу и воздух, но и наш жизненный опыт. Нейролингвистическое программирование исследует, как наши мысли влияют на наше благополучие. Книга «НЛП и здоровье» нашла, как практически соединить результаты последних медицинских исследований и опыт субъективного восприятия собственного здоровья, наглядно продемонстрировав:

как мы создаем свой внутренний мир, и как — здоровьем или болезнью — реагирует на него наш организм;

как наше эмоциональное состояние воздействует на иммунную систему, и что с этим можно сделать;

чему учат нас удивительные выздоровления от смертельных заболеваний;

как образ вашего мышления может оказаться одним из наиболее точных предсказателей продолжительности вашей жизни;

как возникают стресс и тревога, что с ними делать и как использовать свои органы чувств, чтобы научиться получать от жизни удовольствие и развивать свои умственные способности;

почему быть больным не всегда означает быть нездоровым.

Эта книга для вас, если вы хотите узнать, как работает НЛП, научиться устанавливать согласие и гармонию между разумом и телом, и если вы хотите продолжить исследование самой удивительной загадки на свете — самого себя.

*Джозеф О'Коннор и Ян Мак-Дермотт.*
**«Принципы НЛП».**

Нейролингвистическое программирование (НЛП) — это психология мастерства. В его основе — практические умения тех людей, которые способны достигать в общении выдающихся результатов. Эти умения могут оказаться важным инструментом личного и профессионального развития. Предлагаемый вводный курс поможет вам понять:

что такое НЛП;

как использовать его в вашей личной, духовной и профессиональной жизни;

как стать мастером своего дела.

Эта книга одновременно является и вводным курсом, и руководством по применению фундаментальных принципов — предпосылок, лежащих в основе НЛП.

*Джозеф О'Коннор и Ян Мак-Дермотт.*
**«Искусство системного мышления».**

Ориентированная на практические приложения, эта книга рассказывает о принципах системного мышления в доступной форме, с примерами и упражнениями, которые помогут вам научиться более последовательно добиваться успеха в управлении собственным здоровьем, в работе, финансах и отношениях с другими людьми, а также узнать:

как минимальными усилиями достичь серьезных результатов;

как очевидные решения могут принести больше вреда, чем пользы;

как выбрать наилучшее время для внесения изменений.

*Джозеф О'Коннор и Джон Сеймор.*
**«Тренинг с НЛП».**

Что отличает выдающихся тренеров? Авторы этой книги, используя средства моделирования мастерства, разработанные в НЛП, предлагают практический ответ на этот вопрос. Вы узнаете:

как учиться быстрее и как научить других учиться быстрее;

как поддерживать общение одновременно на нескольких психологических уровнях;

как стать мастером презентации;

как обращать трудные вопросы в свою пользу;

как разработать эффективный тренинг и оценить его качество.

*Ричард Бендлер.*
**«Время для изменений».**

Книга Ричарда Бендлера, одного из авторов нейролингвистического программирования (НЛП), предлагает новые техники эффективного использования гипноза в работе с убеждениями — своими собственными и ваших клиентов.

В изложении Р. Бендлера убеждения и гипноз оказываются союзниками в работе со здоровьем и преобразованием внутреннего «я».

С помощью гипноза мы можем построить мощные убеждения, а убеждения, в свою очередь, «экспрессом доставить нас в самые сокровенные области гипнотического состояния».

Автор предлагает тщательно разработанную технологию освоения средств практического применения гипноза для создания машины управления собственным разумом. Он предлагает исследовать с помощью этих средств такие явления, как:

автоматическое превращение разрушающего убеждения в сомнение и замена последнего поддерживающим вас убеждением;

искажение времени — «любимое гипнотическое явление» Р. Бендлера;

гиперестезия — состояние обостренного осознания действительности.

**СЕМИНАРЫ-ТРЕНИНГИ:**
1. Вводный курс НЛП.
2. НЛП и здоровье.
3. Технологии педагогического мастерства.
4. Технологии НЛП в бизнесе.
5. НЛП и системный подход.
6. Системная семейная психотерапия (семинар Ричарда Коннера).

**ПРИКЛАДНЫЕ ПРОГРАММЫ:**
1. Интуитивно грамотное письмо. Учебный семинар для школьников и их родителей и методический семинар для педагогов.
2. Быстрое чтение. Семинар для старшеклассников.

**НОВЕЙШИЕ РАЗРАБОТКИ:**
1. «English with NLP».
   Курс углубленного изучения английского языка.
2. Уик-энды:
- Английские времена глазами самих англичан.
- Синхронный перевод. Технологии мастерства.

**НОВЫЕ КНИГИ СЕРИИ:**
Дж. О'Коннор, Д. Сеймор: «Введение в НЛП»
Дж. О'Коннор, Ян Мак-Дермотт: «НЛП и здоровье»
Дж. О'Коннор, Ян Мак-Дермотт: «Принципы НЛП»
Дж. О'Коннор, Д. Сеймор: «Тренинг с НЛП»
Ричард Бендлер: «Время для изменений»
Дж. О'Коннор, Ян Мак-Дермотт: «Искусство системного мышления»
Джей Хейли: «Problem Solving Therapy»
А.Б. Бродский: «Грамотное письмо с НЛП»
Т.В. Мухамедьярова, А.Б. Бродский: «Английский язык с НЛП»

**Наш адрес:**
454048, г. Челябинск, ул. Образцова, д. 26, кв. 16
Тел. (3512) 34-96-51
Факс (3512) 65-49-74
E-mail: infos@chel.surnet.ru (To A. Brodsky)


ISBN 5-93162-001-8
9 785931 620015